



Cavotec Micro-control AS utvikler og produserer industrielle radiofjernstyringer for det internasjonale markedet. Selskapets eksportandel er over 50 % og det forventes ytterligere vekst. Bedriftens ambisjon er å bli en av de ledende aktørene i bransjen. Selskapet omsatte i 2006 for ca. 43 mill kr.

Cavotec Micro-control as har pt. 40 ansatte med meget høy faglig kompetanse. Det er et sosialt og trivelig miljø og bedriften er lokalisert i moderne lokaler i Stjørdal nær Trondheim lufthavn Værnes. Cavotec er en internasjonal industrigruppe med selskap i mer enn 30 land. Gruppen omsatte i 2006 for ca. 890 mill. kr.

Utfordrende stilling i internasjonal virksomhet:

KEY ACCOUNT MANAGER

Internasjonalt salg og markedsføring – Midtøsten og Asia

Stillingen som Key Account Manager rapporterer til sales manager og vil arbeide tett mot selskapets øvrige avdelinger.

De viktigste oppgavene vil være:

- Ansvar for selskapets kunder i Midtøsten og Asia
- Gjøre selskapets teknologi og produkter kjent og akseptert i nye markedssegmenter.
- Bidra til videreutvikling av bedriftens produktspekter.
- Tilbudsarbeid og kontraktsforhandlinger.
- Budsjettansvarlig for egen kundeportefølje.
- Samarbeide med øvrige selskap i Cavotec gruppen.

Søkere må ha teknisk utdanning (ing. - siv.ing. el.) samt relevant erfaring. Vi søker engasjerte og selvstendige personer som har lyst og frihet til å ha verden som marked. Key Account Manager får faglig og personlig utvikling gjennom samarbeid med profesjonelle kunder "world wide". Det vil bli vektlagt at søkere har en kommersiell legning og en forretningsmessig korrekt fremferd. Gode språk og dataferdigheter anser vi som en selvfølge.

Spørsmål om stillingen kan rettes til Sales Manager Morten Bjerkholt på tlf. 74 83 98 60/905 59 417, eventuelt til Marit Fordal Døvre på tlf. 73 54 54 75 / 911 97 760.

Søknaden sendes snarest og helst innen 25. mai til post@mdovre.no, eller pr. post til Døvre Search & Selection as, Postboks 1295, Pirsenteret, 7462 Trondheim.