

Salg og forretningsudvikling

- til Satellite Communication

Hos GateHouse SatCom oplever vi stigende efterspørgsel i flere markeder, og søger derfor flere kommercielle ressourcer til at eksekvering af vores ambitiøse vækstplaner.

Baggrund

GateHouse SatCom leverer innovative B2B software løsninger til den globale Satcom-industri, og har gennem snart 20 år solgt produkter indenfor indlejret software og kommunikations-testsoftware til producenter af satellitterminaler (via Inmarsat BGAN-service).

Nu er vi i gang med at udvikle et nyt forretningsområde inden for satellitkommunikation, hvor kommunikation via satellitter bliver en del af 5G standarderne. Dette inkluderer udvikling af en NB-IoT (Narrow Band IoT) protokolstak og fysisk lags software til både satellit og terminalsiden. GateHouse har de første kunder i hus og arbejder som medlem af 3GPP på at få non-terrestrial NB-IoT implementeret i 5G standarderne.

Da vi befinder os i en international niche, må der i perioder forventes rejseaktivitet i forbindelse med besøg hos kunder og samarbejdspartnere. Vi forventer du behersker engelsk på et højt niveau i såvel skrift som tale.

Vi har pt. 2 kommercielle stillinger åbne.

Technical Sales Manager

Til Inmarsat BGAN-forretningsområdet, hvor GateHouse i dag er kendt som en markedsledende leverandør af satellit kommunikationssoftware, søger vi en Technical Sales Manager.

Forretningsområdet er karakteriseret ved langvarige kunderelationer og partnerskaber, og du vil få ansvar for at udbygge disse gennem salg af eksisterende produkter og services samt videreudvikling af disse.

Du motiveres af at skabe indtjening og kundetilfredshed, og trives i et internationalt miljø med udfordrende og teknisk kompetente beslutningstagere.

Som Technical Sales Manager varetager du hele salgsprocessen fra tilbud til kontrakt - og vil ligeledes komme til at bidrage til den tekniske innovation.

Udover forretningssans, forventer vi at du har god teknisk indsigt og gerne erfaring indenfor trådløs kommunikation og/eller telekommunikationssystemer. Flair for tilbudsskrivning, udarbejdelse af projektbeskrivelser vil ligeledes være en fordel.

Du er formodentlig ingeniøruddannet eller alternativ uddannet cand.merc eller HD (A), og har flere års erfaring med teknisk salg fra et lignende job, som kundeendt projektleder eller tilsvarende.

Sales Assistant

Du bliver del af et team med ansvar for B2B salg til en stærk kundeportefølje af globale kunder, hvor du kan få prøvet din teoretiske læring af i praksis.

Din primære arbejdsopgave bliver at opbygge, sikre og vedligeholde et indtag af kunder, samt sikre et højt kundetilfredsheds-niveau gennem fremragende kundeforhold – både i skrift og tale.

I stillingen kommer du til at arbejde med en bred vifte af salgsadministrative opgaver foruden en mængde opsøgende salg. Vi har planlagt et udviklingsforløb, hvor du i starten kommer til at arbejde sammen med vores eksisterende Sales Executive team og vores Marketing afdeling.

Du vil få ansvaret for at aftale demonstrationer for potentielle kunde-leads, hvor du både i skrift og tale tager kontakt og guider kunden gennem sin beslutningstagen efter en på forhånd defineret playbook. Der er fokus på værdiskabelse for kunden fra første kontakt frem for pistolsalg.

Du vil ligeledes komme til at arbejde med håndtering af kundeforespørgsler, vedligeholdelse af pipeline i CRM-system, deltage i tilbudsfasen, have en vigtig rolle i igangsætning af kundeleverancen og i den løbende dialog med kunden. Med den rette profil og drive vil du på sigt få et selvstændigt ansvar for dine egne kunder, herunder at opbygge, fastholde og videreudvikle relationerne til disse.

Din uddannelsesmæssige baggrund kan enten være som uddannet indenfor salg/afsætning eller alternativt som nyuddannet cand.merc indenfor marketing, afsætning eller andre kommercielle discipliner. Først og fremmest skal du have flair for og lyst til dialog og læring, kombineret med en vis resultatorientering.

Vi tilbyder

Spændende stillinger inden for nyt produkt og forretningsområde, i en vækstorienteret software-virksomhed med en solid økonomi og et godt kapitalgrundlag. Du vil hurtigt erfare, at miljøet i GateHouse er dynamisk, uformelt, resultat- og forretningsorienteret og med de rette evner og ambitioner, er der gode udviklingsmuligheder i virksomheden – såvel fagligt som personligt.

Ansøgning

Skulle ovenstående have vakt din interesse ser vi frem til at høre fra dig snarest mulig.

Du er velkommen til at kontakte CEO Thomas Scott Jensen eller CTO Søren Rønnest på 7020 1909, hvis du har spørgsmål til stillingerne.

ANSØG [HER](#)

Om GateHouse Group:

GateHouse Group er specialiseret i udvikling og salg af teknisk software og systemintegration til avancerede systemer inden for sporing, styring og kommunikation. GateHouse er 100% danskejet og har i alt +85 højt-uddannede medarbejdere, der alle arbejder på kontoret i Nørresundby.

GateHouse Group er inddelt i 3 selvstændige forretningsområder (SatCom, Maritime og Igniter).

GateHouse SatCom er specialiseret i at levere softwarebaserede kommunikationsløsninger, og har 20 års erfaring med dette. Løsningerne leveres til kunder over hele verden.

Vi har haft en solid økonomi gennem mange år – og vi er nu ved at forstærke forretningen gennem proaktiv forretningsudvikling, og der søges derfor nu stærke ressourcer til at sikre de strategiske tiltag.

GateHouse

Læs mere: www.gatehouse.com

