



Account Manager til Transportteamet (Syd- og Sønderjylland) hos TTI Nordic

Er du drevet af salg, stærke kunderelationer og markedets bedste værktøjer inden for den maritime branche - og trives du med frihed under ansvar?

Så er du måske vores nye kollega i MILWAUKEE®'s transportteam, som har lyst til at bidrage til vores fortsatte imponerende vækst?

Om teamet

TTI Nordic vokser stærkt og udvider derfor vores team på otte og søger en engageret og handy Account Manager, der kan demonstrere vores løsninger for slutkunder i det maritime segment i Syd- og Sønderjylland. Du vil have din daglige sparring og referere til Team Manager for divisionen.

Dine arbejdsopgaver

MILWAUKEE® udvikler og producerer en bred vifte af innovative højkvalitetsprodukter til transport og teknisk vedligeholdelse - både på land og til vands. Du får ansvar for at udbrede kendskabet til vores værktøjer, tilbehør og værnemidler til professionelle brugere i den maritime branche.

Dine opgaver vil være at:

- Besøge maritime virksomheder, skibsværfter og service- og vedligeholdelsesafdelinger i havne og på færger med vores løsninger

Arbejdsgiver

**Techtronic Industries
Nordic ApS**

Stamholmen 147, 1.

2650, Hvidovre

Telefon: **43 56 55 55**

Besøg hjemmeside

Kontaktperson

**Team Manager Mikkell
Paulsen**

40 27 76 39

Annonce ID: 25227

**Ansøgningsfrist: 30.
september 2026**

Indrykket: 01. september
2026

- Demonstrere og sælge MILWAUKEE®'s produkter og løsninger til større forsamlinger og tekniske teams
- Supportere dine kollegaer i teamet og Key Account Managers
- Deltage i relevante salgs- og markedsaktiviteter såsom messer og brancheevents
- Implementere salgsplaner og budgetter
- Styre kunder og rapportere dagligt i CRM-system, samt bruge MS Outlook og Teams

Succeskriteriet for denne rolle er at få alle professionelle, der arbejder med teknisk service, vedligehold og reparation inden for transportområdet, til at arbejde mere effektivt, sikkert og miljøvenligt med MILWAUKEE®'s specialiserede værktøjer til området.

Du arbejder fra dit hjemmekontor, men bruger det meste af din tid ude hos vores kunder. Du skal forvente ca. 20 overnatninger om året i Danmark og evt. i udlandet i forbindelse med messer og konferencer.

Om dig

Vi forestiller os, at du:

- Har en stærk baggrund inden for teknisk arbejde med maritim drift, vedligehold eller reparation, f.eks. som tidligere skibsmekaniker, tekniker i havnedrift, maskinmester eller med salg til maritime erhverv
- Har erfaring med salg, rådgivning eller teknisk support til maritime erhverv og forstår kundebehov
- Flydende i dansk og kan kommunikere på engelsk
- Har kendskab til brugen af CRM og IT-systemer
- Har gyldigt kørekort

Som person er du praktisk anlagt, nysgerrig og motiveret af at skabe resultater. Du er god til at opbygge tillid og stærke relationer, trives med tekniske udfordringer og får energi af tilfredse kunder. Samtidig er du målrettet, selvkørende og god til at planlægge og strukturere din arbejdsdag.

Hvad tilbyder vi?

- En selvstændig stilling med ansvar og stor frihed til at forme din arbejdsdag
- Ambitiøse kollegaer der støtter hinanden, skaber gode resultater sammen og har det sjovt
- Gode udviklings- og karrieremuligheder i en virksomhed, der belønner initiativ og resultater
- Konkurrencedygtige løn- og bonusmuligheder, firmabil på gule plader og en god pensionsordning

- Unikke oplevelser på store events med kunder såsom ræs på Jyllandsringen og udlandskonferencer
- Løbende deltagelse i produkt- og salgstræning, som påvirker både din egen udvikling og MILWAUKEE®'s

Er jobbet noget for dig?

Upload dit motiverede CV, hvor du kort beskriver din motivation for at søge stillingen, via Apply-knappen senest den 30.09.2026. Du behøver ikke skrive en ansøgning. Vi afholder samtaler løbende og forbeholder os retten til at afslutte rekrutteringsprocessen, når vi har fundet den rette kandidat.

Du er velkommen til at ringe til Mikkel Paulsen, Team Manager, på [40 27 76 39](tel:40277639), hvis du har spørgsmål til jobbet.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Hvem er vi?

TTI Nordic med over 550 ansatte og hovedkvarter i Hvidovre forhandler fortrinsvis varemærkerne [MILWAUKEE®](#) og [RYOBI®](#) i de nordiske lande samt Baltikum. Se mere om TTI og vores produkter: [TTI Group](#), og [Working at TTI](#)

LI-MS2 #TTI-Nordic

At TTI, we are committed to being an equal opportunity employer. We believe in creating a supportive environment where everyone can thrive and grow. If you're looking to join a forward-thinking company that values collaboration, innovation, and impact — we'd love to hear from you. Apply now and be part of something exciting!

Techtronic Industries (TTI) is a world leader in cordless technology spanning power tools, accessories, hand tools, outdoor power equipment, as well as floorcare & cleaning products. Our focus is on end-users that range from professionals in the industrial, construction and infrastructure sectors to DIYers in home improvement, repair, and maintenance. TTI's powerful brand portfolio includes MILWAUKEE®, RYOBI®, AEG® - recognized worldwide for their deep heritage and innovative product platforms of superior quality.

The company maintains a global manufacturing and product development footprint, with record world-wide sales of approximately US\$15.2 billion and around 50,000 employees in 2026. Hiring exceptional people is a top focus at TTI. This drives a high-performance culture across all levels of our organization and helps to achieve our vision of being number one in the industries we serve.

Our unique high-speed decision-making process supports our acute focus on developing superior products and meeting high customer expectations. We view our winning culture as a competitive advantage that powers our growth.

Visit <https://www.ttigroup.com> to find out more about us