

# Praktikant til salgsteam med mulighed for fastansættelse hos Nordicco A/S

## Hvem er vi?

Hos Nordicco arbejder vi med grønne ventilationsløsninger til det europæiske marked. Vi designer, producerer og sælger store energivenlige loftventilatorer under brandet NORDICCO<sup>®</sup>. Vi tror på, at det er muligt at kombinere komfort og velvære med energibesparelser og bæredygtighed. Vi er i gang med en international ekspansion i vores geografiske nærområder, herunder Sverige, Norge og Tyskland.

Vi har derfor travlt og søger løbende praktikanter, som vil med på rejsen og hjælpe os med store som små udfordringer. Et praktikophold hos os er en oplagt mulighed for at afprøve dine faglige kompetencer i praksis og få en idé om, hvordan en arbejdsdag forløber hos en dansk teknologi virksomhed. Hos os vil du få meget ansvar med afvekslende opgaver, så du får opbygget erfaring på arbejdsmarkedet. Derudover vil du være med til at præge dine arbejdsopgaver alt efter dine interesser i forretningen. Vi leder i høj grad efter én, der passer ind på holdet, bidrager til den gode stemning og har lyst til at tage fat på lidt af hvert.

## Arbejdsopgaver kunne være:

- Kundekontakt om end det er vedligeholdelse af nuværende kunder eller salg til nye kunder
- Udvikle, pleje og varetagelse af kundeportefølje
- Market research af potentielle samt nuværende kunder med fokus på det europæiske marked
- Partner/kunde-identifikation med henblik på forretningsudvikling
- Andre opgaver som aftales i fællesskab ud fra dine interesser i forretningen

## Er det dig, vi leder efter?

- Du er proaktiv, drives af at performe og trives med frihed under ansvar
- Du brænder for at afprøve og anvende dine faglige kompetencer i praksis
- Du har stor interesse for forretningsudvikling, kunderelationer og direkte salg
- Du er ikke bange for at kontakte vores kunder eller potentielle nye kunder
- Du vil gerne med helt ind i "maskinrummet" og opleve, hvordan en virksomhed vækster i praksis
- Du taler flydende dansk og engelsk (tysk, svensk eller norsk vil være et stort plus)

## Vi tilbyder:

Et forløb som er et muligt springbræt til at blive student worker og på sigt fastansat. Du vil blive teamet op med en erfaren Key Account Manager, hvor vedkommende introducerer dig til ny viden om salgsværktøjer i praksis og sparrer med dig gennem forløbet. Derudover, skal du være frisk på rejseaktiviteter til fx Sverige, Norge eller Tyskland, sammen med den kollega du er tilknyttet.

## Startdato og varighed

Vi planlægger dit praktikforløb, så programmet også passer dit skema. Opstartsdato og præcis varighed af praktikken aftales derfor individuelt. Vi er mest interesseret i at få den rigtige praktikant med på

holdet, og derfor er vi meget fleksible med både arbejdstid og varighed af praktikken. Din arbejdsdag vil primært foregå på vores kontor i Fredericia og med kundebesøg i Danmark.

### **Kontakt**

Hvis du er interesseret, så send gerne en målrettet ansøgning + CV til [mads@nordicco.eu](mailto:mads@nordicco.eu). Vi holder løbende samtaler og tager opslaget ned, når vi har fundet de rette. Har du yderligere spørgsmål, er du meget velkommen til at kontakte Mads Kirkegaard på tlf. 73 70 90 83.

Vi glæder os til at høre fra dig, og du kan altid læse mere om os på [www.nordicco.eu](http://www.nordicco.eu)