

OMRÅDEANSVARLIG SALGSKONSULENT TIL 'GREEN-TECH' VIRKSOMHED

Nordicco A/S er en dansk familieejet virksomhed i vækst. Vi designer, producerer og sælger ventilatorer og cloud-baseret styring og data, som hjælper vores kunder med at sænke energiforbruget, reducere CO2 udslippet og forbedre indeklimaet. Vores kunder omfatter en række store og mellemstore industrivirksomheder, kommuner og arenaer i Danmark og Nordeuropa.

Du vil blive en del af en uformel organisation med en udpræget holdånd, hvor tingene er i konstant udvikling. Du skal kunne trives med forandringer, som er en integreret del af selskabets 'jazz-band' kultur, som grundlæggende betyder, at vi alle er individualister, der arbejder sammen mod et fælles mål. Du vil få ansvaret for en række kunder og kundeemner i et veldefineret territorie, og skal med et selvstændigt og resultatorienteret fokus, være med til at udbygge både salg og relationer til såvel nye kunder som eksisterende kunder. Dit arbejde understøttes af selskabets salgsledelse, kolleger i salgsafdelingen, samt af marketingafdelingen og et stærkt teknisk supportteam.

De primære opgaver omfatter blandt andet:

- Identificering af og salg til nye kunder
- Vedligeholdelse og udbygning af salg til eksisterende kunder
- Rådgivning af kunder vedrørende valg af løsninger
- Tilbudsgivning, forhandling og aftaleindgåelse
- Fastlæggelse af planer og mål i samarbejde med kolleger og selskabets salgsdirektør

Kvalifikationer og kompetencer

Du behøver ikke at have branchekendskab, men en god teknisk forståelse er afgørende for din succes.

- Du har dokumenteret erfaring med opsøgende salg til slutkunder
- Du har en kommerciel eller teknisk uddannelse
- Du er en udpræget selvstarter, der ikke er bange for at stille de svære spørgsmål
- Du er ikke bange for at tage telefonen og booke dine egne møder
- Du er vedholdende og skaber stærke relationer til kolleger og kunder
- Du er naturligt nysgerrig, sætter dig ind i tingene, og arbejder struktureret
- Du er formidlingsstærk og kan også kommunikere på engelsk, hvis nødvendigt
- Du har gode IT-kundskaber

Praktiske oplysninger

Din base vil være på kontoret i Fredericia, men du vil også ofte arbejde fra dit hjemmekontor.

Stillingen medfører en stor grad af frihed, men du skal forvente at være på landevejen minimum 3 dage om ugen.

Vi tilbyder den rigtige kandidat at blive en del af en vækstrejse med alle de muligheder det betyder for både karriere og personlig udvikling. Dertil kommer attraktive løn og bonusforhold, firmabil, og nødvendige arbejdsredskaber som telefon, computer og internetadgang.

Har det din interesse, så kontakt Mathias Thomsen på mathias@nordicco.eu. Du kan også lære mere om os på www.nordicco.dk og på vores LinkedIn profil.