Teknisk salgsansvarlig til Nordicco A/S – Danmark

Vil du sælge teknologi, der gør en forskel – og være med til at løfte et af vores vigtigste markeder?

Hos Nordicco A/S udvikler og producerer vi løsninger, som kombinerer energieffektive ventilatorer med monitorering af indeklima og energiforbrug. Når vi installerer vores teknologi i højtloftede bygninger hos større virksomheder inden for industri, logistik og i landets kommuner, så kan energiforbruget reduceres samtidig med at indeklimaet får et løft. Vores løsninger har en dokumenterbar tilbagebetalingstid.

Vores teknologi bryder med vanetænkning indenfor branchen og Nordicco er markedsledende i Europa inden for sit felt. Vi har allerede en stærk kundebase og masser af vind i sejlene i Danmark. Nu leder vi efter en salgsansvarlig, der har energien og forretningsforståelsen til både at udvikle vores eksisterende nøglekunder og åbne dørene til nye.

Din rolle: Fra teknisk indsigt til stærke business cases

Du bliver en nøglespiller i vores danske salgsteam med base i Fredericia og med hele Danmark som din arbejdsplads. Din opgave er at omsætte teknisk rådgivning til langvarige kunderelationer og konkrete ordrer.

Konkret kommer du til at:

- **Dyrke og udbygge** vores eksisterende kunde- og partnerportefølje, så vi sikrer høj kundetilfredshed og naturligt mersalg.
- **Opsøge og vinde** nye kunder og teknologipartnere på det danske marked.
- **Udarbejde business cases** med fokus på energibesparelser og tilbagebetalingstid, der gør beslutningen nem for kunden.
- **Navigere i komplekse salgsprocesser** med længere salgscyklusser og flere beslutningstagere.
- **Varetage salget til vores største nøglekunder** og repræsentere Nordicco på messer, kundemøder og i relevante branchenetværk.
- **Drive din pipeline struktureret** i vores CRM-system, så vi sammen når vores ambitiøse vækstmål.

Hvem er du?

Du er en relations-skaber med solid teknisk forståelse. Du elsker at være ude i marken, hvor tingene sker, og du trives med friheden til selv at planlægge din hverdag og skabe dine egne resultater.

Vi forestiller os, at du:

- Har **minimum 3 års erfaring med teknisk B2B-salg** eller rådgivning – meget gerne inden for energi, ventilation eller indeklima.

- Har en **teknisk baggrund** som f.eks. ingeniør, maskinmester eller installatør – eller har opbygget tilsvarende solid teknisk forståelse gennem din erhvervserfaring.
- Har dokumenteret erfaring med **projektsalg** og ved, hvordan man lukker aftaler med flere interessenter.
- Er en stærk købmand, der både mestrer den vedholdende kundepleje og det opsøgende ny-salg.
- Er selvkørende, struktureret og trives med mange dage på landevejen hos kunderne.
- Kommunikerer ubesværet på både **dansk og engelsk** i skrift og tale.

Hvad får du hos os?

Du bliver en del af en dansk teknologivirksomhed i kraftig udvikling. Vi er en virksomhed, hvor der er kort fra idé til handling, og hvor din indsats kan mærkes direkte på resultaterne.

Vi tilbyder:

- **En nøglerolle med stor frihed** og reel indflydelse på udviklingen af det danske marked.
- **Et produkt, der giver mening:** Du sælger dokumenteret energioptimering og bedre indeklima.
- **En solid platform** med en eksisterende kundebase at bygge videre på fra dag ét.
- **En ambitiøs og uformel kultur** med stærke kolleger, der bakker hinanden op, og gode muligheder for faglig og personlig udvikling.
- **Attraktiv pakke** inkl. firmabil, pc, telefon, pensionsordning og sundhedsforsikring.

Klar til at sætte fart på din karriere?

Send din ansøgning og dit CV til Commercial Manager Mikkel Mortensen på **mikkel@nordicco.dk**

Har du spørgsmål til stillingen, er du også velkommen til at ringe til Mikkel på tlf. **66 44 90 02**.

Vi kalder løbende ind til samtale og ansætter, når vi har fundet det helt rigtige match.

- **Arbejdssted:** Fredericia, med kørsel i hele Danmark.
- **Tiltrædelse:** Snarest muligt eller efter aftale.