

Salgsingeniør flow & niveau - Jylland

Logo:

[Fagerberg Logo Blaet RGB-FBERG-PC27MNJ2.jpg](#)

Er du klar til at bruge din erfaring fra vand, spildevand, forsynings sektoren i en rådgivende salgsrolle i Jylland?

Så er denne nyoprettede stilling hos en af Danmarks førende leverandører af teknologi til branchen måske din nye arbejdsplads. De store regnmængder vi oplever skaber store problemer med oversvømmelser, så der er behov for monitorering og regulering af flow og niveau i åer og vandløb.

I tæt samarbejde med teknik- og salgsafdelingen vil du være med til at udvikle og forbedre vores salg ved at skræddersy flow- og niveauløsninger til vores kunder. Kunderne arbejder især med vandløb, overløb, diverse kanaler og kloakker, hvor forskellige hydrauliske forhold kræver flow og niveaumåling, som kan bruges til overløbsregistrering og varsling i forbindelse med bl.a. stormflod og skybrud. Du vil i tæt samarbejde med leverandør og kunde, finde den optimale løsning til hver enkelt udfordring, som vores kunder har indenfor hydrauliske opgaver.

Dine alsidige arbejdsopgaver vil blandt andet omfatte:

- Videreudvikling af salget og salgsstrategien for dit ansvarsområde – herunder fokus på afdækning og udvikling af nye kunder
- Bearbejdning af leads fra alle platforme; telefonisk, nyhedsbreve, tilbud, messer, kundearrangementer og lign. samt opfølgning i CRM
- Planlægning af kundebesøg - du besøger bl.a. forsyningselskaber, kommuner og rådgivende ingeniørfirmaer
- Dimensionering og beregning af løsninger samt udarbejdelse af tilbud og serviceaftaler i tæt samarbejde med specialisterne på kontoret i Brøndby.
- Deltagelse og planlægning af diverse markedsføringsindsatser, bl.a. kundeture, messer, seminarer, case stories og nyhedsbreve

Er det dig, vi leder efter?

For at trives og få succes i denne rolle, vil det være en fordel, hvis du:

- Har erfaring med teknisk produktsalg, f.eks. som kørende sælger eller som intern teknisk sælger med et ønske om at komme endnu tættere på kunderne
- Har viden om flow og niveau i forbindelse med vand samt hydrauliske principper
- Har kendskab til salgsprocessens forskellige faser og moderne salgsværktøjer - herunder CRM
- Evner at planlægge hverdag og arbejdsopgaver optimalt
- Kommunikerer ubesværet på dansk og engelsk mundtligt

Du er samtidig en omgængelig og samarbejdsorienteret person, der kan bidrage til den kollegiale og fagligt stærke kultur hos Fagerberg. Du skal have lyst til at lære nye ting, besidde evnen til at opbygge et godt samarbejde med teamet, og være motiveret til at arbejde selvstændigt og struktureret.

Arbejdssted

Når du ikke er ude og besøge kunder, har du base på dit hjemmekontor, men med mulighed for sparring og møder med dine øvrige kollegaer i området. Du får kunder i hele Jylland, og der vil være besøg og uddannelsesforløb hos leverandører i udlandet samt på hovedkontoret i Brøndby.

Om Fagerberg

Fagerberg er en teknisk handelsvirksomhed med mere end 50 års historie. Vores kundeportefølje består af både OEM-kunder og end-users, og vi leverer løsninger inden for ventiler, instrumenter, analyseudstyr og service til brancher som fjernvarme, energi, fødevarer, farmaceutisk industri, vandbehandling, olie, gas og marine. Vi har afdelinger inden for salg, teknik, analyse, service og administration. I vores arbejde vægter vi kvalitet, kompetencer, kundefokus og bæredygtighed højt. Hos os vil du indgå i et team på omkring 50 personer, heraf 30 i Brøndby og resten fordelt rundt om i landet. Kompetenceudvikling, arbejdsglæde og engagement er fundamentet i vores forretning. Vi styrker disse værdier ved aktivt at inddrage medarbejderne gennem kontinuerlig dialog og feedback, hvilket fremmer personlig vækst og motivation.

Fagerbergs kultur er præget af en flad struktur, hvor den enkelte medarbejder opfordres til at tage del i beslutninger og bidrage med nye idéer. Vi værdsætter den viden, som alle besidder på hver deres ansvarsområde, og vi har forventninger og tiltro til det arbejde, der bliver udført.

Samarbejde på tværs af virksomheden vægtes højt – særligt grundet breddesalg – hvorfor vi også sikrer os et optimalt internt kommunikations flow. Derudover har vi en aktiv personaleforening, som afholder forskelligartede sports- og kulturarrangementer. I firmaregi afholder vi desuden forskellige årlige arrangementer af både social og faglig karakter.

Vi er derudover del af det svenske børsnoterede Indutrade AB – en solid industrikoncern med over 200 selskaber i mere end 30 lande.

Frist:

Område / Area:

Jylland

Kontaktperson / Contactperson:

Flemming Lund

Virksomhed / Company:

Fagerberg Danmark med udgangspunkt fra hjemmekontor

Arbejdssted / Workplace:

Fagerberg Danmark med udgangspunkt fra hjemmekontor

Stillingen er / the position is :

Besat / filled

Er du klar til at tage skridtet?

Så tilbyder vi: En alsidig hverdag, hvor to dage aldrig er ens. Vores produkter og løsninger er høj kvalitetsprodukter, så både du og vi kan være stolte af det, vi sælger. Du får store frihedsgrader til at planlægge egen hverdag. Lønpakken er konkurrencedygtig og indeholder fast løn, pensionsordning, bonus, firmabil på hvide plader og IT udstyr og møbler til hjemmekontor. Ansøgninger behandles løbende og ansøgninger modtages kun via link i denne annonce. Der er ingen ansøgningsfrist, da vi ansætter, når vi har den rette. Alle spørgsmål vedr. stillingen sker til Flemming Lund på tlf. eller mail, idet Lund HR håndterer hele rekrutteringsprocessen.