

Salgsingeniør - ventiler til energibranchen

Hos Fagerberg leverer vi driftsoptimerende løsninger indenfor ventiler, instrumenter og analyseudstyr til procesanlæg og forsyning. Vi betjener OEM kunder og end-users indenfor en række brancher som fjernvarme, energi, fødevarer, farma, vand & spildevand, olie & gas, marine og Power2x.

Vi har nu brug for dig, der har lyst til at bruge din tekniske indsigt til at få endnu flere af vores ventilløsninger ind i spændende projekter hos vores kunder i Jylland.

I mere end 50 år har Fagerberg arbejdet målrettet på at levere innovative og bæredygtige løsninger, som optimerer vores kunders drift. Løsningerne udtænkes bl.a. af vores salgsingeniører, som lige nu står og mangler en kollega, der kan tage hånd om vores kunder i Jylland.

Som salgsingeniør hos Fagerberg vil du – i tæt samarbejde med dine kompetente kollegaer fra teknik- og salgsafdelingen – være ansvarlig for at videreudvikle og effektivisere salget af vores kvalitetsprodukter, primært inden for ventiler til energisektoren, samt dimensionere og beregne løsninger til vores kunder. Du vil få en spændende hverdag præget af alsidighed og udfordrende arbejdsopgaver, som bl.a. består af:

- Videreudvikling af salget og salgsstrategien for dit ansvarsområde – herunder fokus på afdækning og udvikling af nye kunder
- Bearbejdning af leads fra alle platforme; digitale, nyhedsbreve, tilbud, messer, kundearrangementer og lignende, samt opfølgning i CRM
- Planlægning af relevante kundebesøg, med sigte på en portefølje med omkring 50-70 kunder. Både eksisterende, men også nye kunder indgår i denne portefølje.
- Deltagelse og planlægning af diverse markedsføringsindsatser, bl.a. kundeture, udstillinger, seminarer, case stories og nyhedsbreve

Faglige kompetencer

- Din uddannelsesmæssige baggrund er ikke afgørende, men vi lægger vægt på god teknisk indsigt og forståelse.
- 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.
- Du er stærk i kommunikationen hos kunderne og forstår at rådgive på et kompetent og seriøst niveau.
- Du har kendskab til salgsprocessens forskellige faser og moderne salgsværktøjer, f.eks. CRM og virtuelle møder.
- Du er motiveret for at lære og lære fra dig og evner at arbejde selvstændigt og struktureret.
- Du er flydende i dansk og engelsk mundtligt.

Personlige kompetencer

Vi lægger vægt på, at du:

- Er en omgængelig, relations skabende og samarbejdsorienteret person.
- Er lyttende og løsningsorienteret.
- Har et godt drive og forstår at se og gribe muligheder
- Bidrager aktivt til den kollegiale og fagligt stærke kultur i Fagerberg.
- Er nysgerrig og lærevillig, og sætter en ære i at holde din viden opdateret.
- Arbejder struktureret og forstår at arbejde tæt sammen med dine kollegaer.
- Deler viden og erfaringer, så vi sammen kan blive endnu bedre.
- Planlægger egen hverdag og følger op på aftaler, tilbud og leads.

Arbejdssted

Når du ikke er ude og besøge kunder, har du din base på dit hjemmekontor i Jylland. Hovedkontoret ligger i Brøndby, og vi mødes jævnligt i teamet. Der må også forventes lidt rejseaktivitet i Europa og Danmark i forbindelse med produkttræning, leverandørbesøg, kundearrangementer, messer, etc.

Vi tilbyder

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. Løn pakken 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

Logo:

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

Frist:

Område / Area:

Jylland

Kontaktperson / Contactperson:

Flemming Lund

Virksomhed / Company:

Fagerberg A/S

Arbejdssted / Workplace:

Fagerberg Jylland med udgangspunkt fra hjemmekontor

Stillingen er / the position is :

Besat / filled

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.

Om Fagerberg

Fagerberg er en teknisk handelsvirksomhed beliggende i Brøndby. Totalt set er vi ca. 50 medarbejdere, hvoraf de 30 sidder i Brøndby, og resten er fordelt rundt om i landet. Vi har afdelinger inden for salg, teknik, analyse, service og administration.

Vores kundeportefølje består af både OEM-kunder og end-users, og findes indenfor en række brancher, bl.a.: Fjernvarme, energi, fødevarer, farma, vand & spildevand, olie & gas, marine og Power2x. Vi er derudover del af det svenske børsnoterede Indutrade AB – en solid industrikoncern med over 200 selskaber i mere end 30 lande.

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 kommunikationsflow. 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.