



Vi leder efter en proaktiv og energisk Project Sales Manager til et dynamisk og prisvindende clean-tech firma, som leverer bæredygtige indendørs klimaløsninger til byggeindustrien

Hvis du er en seriøs og pålidelig løsningssælger med et „hunter DNA“, så er du personen, vi leder efter.

Vi tilbyder

- En stilling i en international og vækstorienteret organisation
- Sales management af et velkendt brand fra **et prisvindende firma** inkl. unikke projekter som f.eks. **House Zero**
- Kompetent support fra ingeniører, produktudvikling og back office salgsorganisation
- En selvstændig funktion, hvor du har stor indflydelse på din egen arbejdsdag
- Reference til Senior Sales Manager
- Løn afhængig af erfaring, samt pension og firmabil

Dine arbejdsopgaver

- Salg til arkitekter, rådgivende ingeniører, hovedentreprenører samt udviklingssegmentet i forbindelse med nybyggerier og renoveringsprojekter, blandt andet via input fra en aktiv „opportunity pipeline“. Din kundeportefølje er i den private erhvervssektor samt den offentlige sektor
- Udarbejdelse af tilbud samt løbende opfølgning
- Kontinuerlig påvirkning af stakeholders
- Udarbejdelse og gennemførelse af præsentationer om løsninger med naturlig ventilation
- Deltagelse i relevante eksterne møder, og månedlige interne salgsmøder

Din professionelle profil og erfaring

- Uddannet som elektriker, installatør, ingeniør eller lign. samt evt. erfaring indenfor BMS segmentet
- Solid erfaring og dokumenteret succes i salg til byggebranchen – mindst 5-10 år.

- Et fremragende netværk og kendskab til influenterne i branchen
- Teknisk flair
- Erfaren IT-bruger
- Flydende på dansk og engelsk (koncernsprog), både skriftligt og mundtligt.

Dine personlige færdigheder og kvalifikationer

- Du har en høj kommerciel forståelse og indstilling
- Du tager ansvar, handler uafhængigt og har den nødvendige energi og drive
- Du er resultatorienteret og har en problemløsende tankegang
- Du trives i et miljø med høj aktivitet
- Du kan lide komplekse, langsigtede projektsalgprocesser
- Du er en stærk og ekstrovert kommunikatør og pålidelig i relationer

Deadline / ansøgninger: Send din ansøgning snarest muligt, da vi screener ansøgerfeltet løbende. Vi ser frem til at høre fra dig.

Startdato: Hurtigst muligt.

Ring til Lisbeth Lauridsen på tlf. +45 8676 0028 for yderligere oplysninger. Send din ansøgning og CV på e-mail (i PDF-format) til trapez@trapezjob.dk, og mærk ansøgningen 2157.

Vi behandler naturligvis din ansøgning fortroligt.

[Send ansøgning](#)

