

Teknisk Salgsingeniør

Forestil dig, at der lander et nyt udbud fra Tyskland.

Der skal læses specifikationer. Krav skal afklares. Tegninger, komponenter og tekniske detaljer skal gennemgås. Og mens sælgeren har fokus på kunden og relationen, er det dig, der hjælper med at få styr på detaljerne og omsætte kravene til en løsning, der kan tilbydes.

Hvis du trives med at kombinere teknik, koordinering og kundedialog, så læs videre.

Vi søger en teknisk salgsingeniør, som skal være bindeled mellem vores salgsteam – primært i Tyskland, kunder, partnere og tekniske afdeling. Du får en central rolle i arbejdet med tilbud, udbud og tekniske afklaringer, primært med fokus på det tyske marked, men også som support til energiområdet i Danmark og Norge.

En stor del af hverdagen foregår ved skrivebordet. Ikke fordi jobbet er ensformigt, men fordi mange detaljer skal falde på plads, før et tilbud kan sendes afsted.

Du kommer blandt andet til at arbejde med:

- Tilbudsberegninger og kostprisindhentning
- Gennemgang af udbudsmateriale og tekniske specifikationer
- Dialog med kunder, partnere og det tyske salgsteam
- Afklaring af tegninger, komponenter og tekniske krav
- Support til danske energi- og forsyningsprojekter
- Deltagelse i kundemøder, teamsmøder og udvalgte messer
- Udvikling af værktøjer og materiale, der gør tilbudsprocessen lettere
- Input til produktudvikling og standardisering på tværs af markeder

Vi forestiller os, at du har en el-teknisk baggrund. Måske som elektriker, installatør, maskinmester eller fra en lignende teknisk rolle. Du behøver ikke kende alle vores produkter på forhånd, men du skal have lyst til at forstå teknikken bag løsningerne og kunne se, når en detalje risikerer at skabe problemer senere i processen.

Du bliver go-to kollegaen for både sælgere og teknisk afdeling går til, når noget skal undersøges, afklares eller løses, men du bliver ikke ansvarlig for egne kunder.

Vi tror derfor, du trives med at samarbejde på tværs og tager gerne dialogen direkte med kunden, når der mangler afklarende svar på et spørgsmål.

Du bliver en del af et team med stærke faglige kompetencer, stor erfaring og masser af viden at trække på. Her er det helt naturligt at vende en idé, et udbud eller en teknisk udfordring med kollegerne, og der er kort vej til både sparring og hjælp.

Vi tager arbejdet seriøst, men ikke os selv alt for højtideligt. Derfor er der også plads til humor, en god snak i løbet af dagen og kolleger, som gerne deler både erfaringer og gode historier.

Og skulle energiniveauet falde, så hænder det, at chefen forsøger at løse problemet med kage.

Kan du se dig selv i rollen, hører vi meget gerne fra dig.

Ikke med en traditionel ansøgning for de kan godt blive lidt en salgstale. Vi vil derimod meget gerne modtage dit CV og dine bud på følgende punkter og spørgsmål:

- Fortæl hvordan du i dagligdagen vil bringe den teoretiske og/eller erhvervsmæssige erfaring, du har i spil, så det bidrager til et løft i samarbejdet mellem salg og teknisk afdeling.
- Fortæl om et emne/produkt som du på eget initiativ er dykket ned i for at tilegne dig viden. Fortæl os hvorfor du gjorde det, og hvad du efterfølgende brugte den nye viden til.
- Beskriv for os hvad der hver morgen for dig til at stå op og være glad og motiveret til at gå på arbejde.

