

Vi søger en Area Sales Manager til vores energiområde

Forestil dig, at du sidder sammen med en kunde og gennemgår en kommende løsning. Der ligger tegninger på bordet. Kunden præsenterer dig for et helt nyt projekt hvor der skal etableres batterianlæg på eksisterende solpark. Nogle tekniske detaljer skal afklares. Der skal findes den rigtige løsning til indkapsling af teknikken. Og samtidig skal projektet hænge sammen kommercielt.

Hvis du trives i den slags samtaler, så læs videre.

Du kommer til at arbejde med E-house-løsninger, energiprojekter og forsyningssegmentet. En stor del af din hverdag bliver dialog med kunder, entreprenører, rådgivere og leverandører, hvor du hjælper med at omsætte behov til konkrete løsninger. Nogle dage er du på kundebesøg eller opsøger nye muligheder. Andre dage arbejder du med tilbud, udbud, tekniske afklaringer og koordinering med vores tekniske afdeling.

Du kommer blandt andet til at arbejde med:

- Tilbud og beregninger
- Teknisk afklaring af løsninger
- Dialog med kunder, rådgivere og entreprenører
- Gennemgang af tegninger og specifikationer
- Udbud og større projekter
- Opsøgende salg og udvikling af nye relationer

Vi forestiller os, at du har en teknisk baggrund. Måske som elektriker, installatør, maskinmester eller bygningskonstruktør. Samtidig har du lyst til den kommercielle del af rollen og motiveres af at skabe nye muligheder i markedet.

Du overtager en eksisterende kundeportefølje, men en vigtig del af jobbet bliver også at skabe nyt. Opsøge muligheder. Opbygge relationer. Og hjælpe kunderne med at finde den rigtige løsning.

De næste år kommer energiområdet til at udvikle sig markant, og du får mulighed for at præge både kunderelationer, arbejdsprocesser og den måde, vi arbejder med markedet på.

Du bliver en del af et erfarent og fagligt stærkt team.

Her er der kort vej til sparring, stor hjælpsomhed og masser af viden at trække på. Vi deler erfaringer, diskuterer løsninger og bruger hinanden aktivt i hverdagen.

Der er også plads til humor og en god snak undervejs. Og så hænder det, at salgsdirektøren forsøger at holde moralen høj med kage.

Kan du se dig selv i den rolle, vil vi meget gerne høre 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:

- Hvordan vil du arbejde med at afdække kundens behov og hvad mener du, er din fornemmeste opgave som Area Sales Manager?
- Hvordan kan du bruge den erfaring du kommer med – enten teoretisk eller erhvervsmæssigt – i jobbet hos Priess A/S?
- Beskriv for os hvad der hver morgen for dig til at stå op hver morgen glad og motiveret til at gå på arbejde.