

Salgsingeniør – kom tidligt ind i byggeprojekterne

Har du teknisk indsigt, kommercielt drive og lyst til at skabe gode relationer?

Hos Spæncom søger vi to salgsingeniører, der kan kombinere deres tekniske forståelse med blik for kunder, relationer og forretning.

Du får en central rolle i at udvikle vores relationer til entreprenører, rådgivere, bygherrer og øvrige samarbejdspartnere. Du skal være med til at identificere projekterne tidligt, forstå kundens behov og være med til at finde de rigtige løsninger. Det betyder, at du både kommer tæt på kunderne, byggeprojekterne og dine kolleger i Spæncom – og at du får mulighed for at være med til at skabe forretning fra den første idé til den endelige løsning.

Dine opgaver

Din hverdag bliver præget af både salg, teknik og relationer. Du får en central rolle i at drive og koordinere projekter fra de tidlige faser, hvor du arbejder med tilbud, kundehenvendelser, teknisk sparring og tæt samarbejde med dine kolleger. Derudover vil du løbende være i kontakt med både nye og eksisterende kunder for at udvikle relationer og skabe nye forretningsmuligheder.

Dine ansvarsområder vil blandt andet omfatte:

- Udvikle og modne projektmuligheder i tæt samarbejde med kunder og samarbejdspartnere.
- Opbygge og vedligeholde stærke relationer til entreprenører, rådgivere og bygherrer.
- Identificere projekter i de tidlige faser og bidrage til udviklingen af de rette løsninger.
- Følge op på kundehenvendelser og forretningsmuligheder.
- Yde teknisk rådgivning og sparring om Spæncoms løsninger.
- Udvikle projekter samt koordinere tilbudsprocesser i samarbejde med interne specialister.
- Følge kunder og projekter fra de tidlige faser til indgået aftale.
- Bidrage med markedsindsigt og input til udviklingen af forretningen

Hvem er du?

Vi forestiller os, at du har en teknisk baggrund som eksempelvis:

- Bygningsingeniør
- Konstruktionsingeniør
- Bygningskonstruktør
- Eller tilsvarende erfaring fra byggebranchen

Det vigtigste er ikke din titel, men at du har en god teknisk forståelse og lyst til at bruge den i en kommerciel rolle.

Derudover ser vi gerne, at du:

- Har erfaring med teknisk salg, projektudvikling eller rådgivning
- Kender byggeprocessen og de centrale aktører i branchen
- Er god til at skabe relationer og opbygge tillid
- Har kommercielt drive og øje for nye muligheder
- Kan omsætte kundens behov til konkrete løsninger
- Arbejder struktureret og følger dine projekter til dørs

Vi tilbyder dig

Hos Spæncom bliver du en del af en af Nordens stærke producenter af præfabrikerede betonelementer.

Du får:

- Mulighed for at være med på spændende og markante byggeprojekter i Danmark
- Stor frihed under ansvar
- Ansvar for egne kunder og projekter samt mulighed for at udvikle nye kunder

- Tæt samarbejde med fagligt stærke kolleger inden for salg, konstruktion og projektledelse
 - Gode muligheder for faglig og personlig udvikling
 - En hverdag med både kundekontakt, projektarbejde og samarbejde med kolleger
- Arbejdsstedet kan være i Taastrup, Kolding eller Aalborg afhængigt af din bopæl.

Vil du være med til at skabe løsninger og forretning?

Hvis du motiveres af kundekontakt, byggeprojekter og muligheden for at gøre en forskel – og samtidig har lyst til at bruge din tekniske viden til at skabe forretning – så vil vi gerne høre fra dig.

Send din ansøgning og dit CV hurtigst muligt. Vi behandler ansøgninger løbende og ansætter, når vi har fundet de rette kandidater.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Jacob Skjellerup, Kommerciel Direktør, på +45 2270 2968.

Vi glæder os til at høre fra dig.