

Sales Engineer med stort kundefokus

Udviklingen hos DELPRO er gået stærkt de seneste år, hvilket blandt andet skyldes et stort fokus på bæredygtig forsyning, hvor DELPRO er markedsledende. Vi ind i en meget positiv udvikling og har derfor brug for dig, der kan sikre en effektiv eksekvering af vores salgsprocesser – med fokus på høj kvalitet.

Derfor - har du en solid erfaring fra tilbudsberegning inden for det el-tekniske, og kan du bare det der med kundedialoger, kunne du godt være vores nye kollega i DELPRO.

Om jobbet

Der kommer dagligt henvendelser fra nye og eksisterende kunder, som skal projekttere og installere mellem- og højspændingsanlæg, samtidig med at DELPRO ser ind i at udvide værdikæden, er der brug for et stærkt kvalificeret salgsteam.

Derfor søger vi en profil, der får medansvaret for at skabe overblikket, fra der kommer forespørgsel på nye projekter ind, og herigennem få skabt indblik i de væsentligste fokusområder i projekterne – herunder tekniske løsninger, deadlines og naturligvis økonomien. Du vil blive en del af et meget erfarent hold, hvor loyalitet, faglig stolthed og frihed er kendetegnende. Din involvering i opgaverne starter allerede i udbudsfasen og fortsætter indtil projektet overdrages til de udførende afdelinger. Du bliver en del af tilbuds- og salgsteamet med reference til Salgschef Brian Marquart Jakobsen. Arbejdsdagen er præget af mange forskellige opgaver. Forespørgslerne kommer enten via telefon, mail eller fra egen salgsafdeling, og du vil også blive involveret i de tidlige kundedialoger, da der her vil være behov for dine tekniske kompetencer.

Hvem er du?

Vi forventer, du har indgående kendskab til tilbudsberegning med en el-faglig uddannelse som installatør, maskinmester med el-retning eller tilsvarende. Det vigtigste er dog, at du interesserer dig for det el-tekniske område og har erfaring derfra. En baggrund som Tender Manager kan også være en mulighed.

Som person arbejder du systematisk og pragmatisk. For os er det vigtigt, du har en objektiv og fleksibel tilgang med evner til at se løsninger. Og så sætter vi altid pris på et godt humør.

Din arbejdsindsats er præget af struktur og overblik og en rigtig god evne til at prioritere opgaverne.

Det er vigtigt, du sætter en ære i at nå opgaverne til tiden og med et højt fagligt niveau.

Det forventes, du arbejder selvstændigt, er proaktiv og kan tage selvstændige beslutninger. Du vil på sigt komme til at varetage din egen kundeportefølje.

Hvad lægger vi vægt på, at du kan?

- Beregning af tilbud
- Gennemgang af udbudsmaterialet, herunder vurdering af risici og prisniveau
- Kommunikation med kunder og salg omkring kundeprojekter
- Sikre fremdrift i tilbudsprocessen
- Præsenterer kalkulationer
- Stor vedholdenhed, som sikrer at dine opgaver når i mål
- Rigtigt gode kommunikationsevner på både dansk og engelsk i både skrift og tale.

Det kan du se frem til

Du bliver en del af en stærk vækstvirksomhed, hvor du får de bedste kolleger. Her går høj faglighed hånd i hånd med en uformel tone. Du vil opleve god mulighed for sparring og support med øvrige kollegaer fra Back Office samtidig med stor indflydelse på egen arbejdstilrettelæggelse. I DELPRO er der gode muligheder for faglig og personlig udvikling.

Løn der modsvarer dine kvalifikationer samt evt. relevant efteruddannelse.

Obs! Forvent at blive mødt med et smil og en hjælpende hånd - uanset hvor travlt der er. Her er rart at være, og alle spiller på samme hold.

Kan du se dig selv i jobbet?

Så lad os høre fra dig.

Send din ansøgning **via linket "Ansøg" herunder**. Vi ønsker jobbet besat snarest og kalder derfor løbende ind til samtaler.

Har du spørgsmål til jobindholdet og DELPRO som virksomhed, er du velkommen til at kontakte Salgschef **Brian Marquart Jakobsen** på telefon **+45 4222 0220** eller e-mail **bmj@delpro.dk**.

Vi ser frem til at modtage din ansøgning.