

Product Sales Specialist søges til Fortum Waste Solutions A/S

Vil du være en del af et engageret og miljøfokuseret team i en nordisk virksomhed, og har du lyst til at drive udviklingen af et område, der har strategisk fokus fra koncernen? Så har vi en spændende stilling til dig, hvor du med dine salgsmæssige evner, får muligheden for at præge din egen hverdag og sikre den fremadrettede opnåelse af de kommercielle mål.

Ansvarsområde:

Din primære opgave bliver at analysere markedet, identificere sourcing- og afsætningskanaler, og derigennem til sidst afslutte salget. Du vil således være med i hele salgsprocessen, og herigennem tilegne dig forretningsmæssig- og markedsviden, der gør dig i stand til at opbygge og vedligeholde langvarige kunderelationer.

Vores primære fokus er Nordeuropa, men der kan sagtens være andre områder, hvor dine business cases påviser rentable forretninger. Du arbejder tæt sammen med Produktionen og SCM for at sikre, at der er kapacitet til rådighed for din forretning. OW er en mindre enhed i en stor koncern, og den nødvendige fleksibilitet skal understøttes af dit flair for intern "lobbying"

Konkrete ansvarsområder:

- o "ejerandel" i opbygningen af forretningsområdet
- o International sourcing af olieaffald og salg af olieprodukter
- o Udvikling af salgsindsatsen på OW-området
- o Markedsanalyser og opbygning af salgsproces for området

Arbejdsopgaver:

- o Kontakt til kunder og kommercielle partnere, herunder kunder/virksomheder, agenter, trading-aktører og andre aftagere af olieprodukter (I Danmark og internationalt)
- o Opdyrkning af trading kanaler (sourcing og salg)
- o Prissætning/segmentering
- o Opdyrkning af nye markeder
- o Kontraktforhandling

Du vil være en del af en nordisk organisation, og kan forventes en rejseaktivitet på ca. 20 dage om året.

Vi tilbyder dig:

Miljøet er vores DNA. Vi tror på at udvikle mennesker, og støtter dette ved at dele viden, delegere ansvar og investere i mennesker, der stræber efter at gøre en forskel. Vi tilbyder spændende og relevante udfordringer, samt indflydelse på din egen hverdag. Fortum-koncernen har et højt fagligt niveau med mange stærke og engagerede faggrupper og er præget af en uformel tone og professionel tilgang. Vi værdsætter et konstruktivt samarbejde på tværs af organisationen og med eksterne partnere, som skaber fremtidssikrede kvalitetsløsninger.

Dine kvalifikationer:

Du har din salgsmæssige værktøjskasse i orden, men tilgangen til stillingen kan være meget forskellig. Måske har du erfaring med salg af komplekse produkter, hvor hele værdikæden fra identifikation over forhandling og til salg kommer i spil, eller du har et par års erfaring med salg generelt, er ambitiøs og ønsker nu at blive udfordret i en ny kontekst.

Det er ikke et krav, men en fordel, hvis du har kendskab til oliebranchen. Vi vægter dog den salgsmæssige profil højest, samt erfaringen med at opbygge forretningsrelationer og nye services, produkter eller løsninger.

Du har dynamik og drive til at arbejde hos en central aktør inden for fremtidens løsninger inden for genanvendelse af affaldsprodukter. Du bruger din erfaring og dit netværk til at yde professionel sparring og rådgivning til kunder og samarbejdspartnere, som gavner både miljø og forretning. Du arbejder selvstændigt og struktureret, mens du bevarer overblikket i en travl hverdag og forstår sammenhængen mellem lovgivningen og forretningen. Du har let ved at tilegne dig ny viden, er nysgerrig og har gennemslagskraft. Kombineret med din vedholdenhed og struktur sikrer det, at du når dine mål.

Samtidig er du en teamplayer med et stort drive, som let samarbejder med andre både internt og eksternt. Du vil få en bred kontaktflade både i Danmark, Sverige og Norge. Derfor er det en fordel, at du er en naturlig netværker og kommunikator, behersker dansk og engelsk i både skrift og tale - og forstår de skandinaviske sprog. Du er analytisk og stærk i Excel og er en habil bruger af Office pakken generelt.

Praktisk info:

Har du spørgsmål vedr. stillingen eller vores virksomhed, er du velkommen til at kontakte Senior Manager, Business Development Morten Jacobsen på +45 29293263. Du kan også læse mere på fortum.dk.

Vi indkalder og afholder samtaler løbende, indtil den rette kandidat er fundet. Vi ser derfor meget frem til at modtage din motiverede ansøgning og CV snarest.

Ansøgning sendes via dette link: [Production Sales Specialist](#)

Fortum Waste Solutions A/S er en del af det nordiske forretningsområde 'Recycling and Waste Solutions' i energi-koncernen Fortum. Vi tilbyder miljø- og ressourceeffektivitet gennem totalløsninger til håndtering, genanvendelse og slutbehandling af farligt affald. I Danmark beskæftiger vi ca. 200 medarbejdere, og sammen med vores kunder arbejder vi for en renere verden baseret på cirkulær økonomi. Læs mere på www.fortum.dk/wastesolutions.