

Sælger søges til Fortum Waste Solutions A/S

Fortum Waste Solutions A/S søger en dygtig sælger med base i Nyborg til vores salgsteam.

Arbejdsområde

Du refererer til salgsdirektøren og får ansvar for salg og markedsføring til vores små og mellemstore kunder. Det gælder prissætning, tilbud, kontraktforhandling, salgsstatistikker, salgsopfølgning og kundekontakt pr telefon og mail.

Du styrer dine aktiviteter med kunderne via vores CRM og pipeline system, så de oplever den bedst mulige service. Din kontaktflade vil dække både Danmark, Finland, Sverige og Norge.

Dine kvalifikationer

Du er sandsynligvis miljøtekniker eller laborant og har nogle års erfaring med internt salg eller kundeservice. Derudover har du disse egenskaber:

- En struktureret og seriøs tilgang til salg og forstår at udnytte og aflæse kundens købssignaler i tale og tekst.
- Brænder for at få salget igennem og sælger hellere på værdier og service, end på pris.
- Dynamik og drive til at arbejde hos en central aktør inden for fremtidens behandling og genanvendelse af affaldsprodukter.
- Bruger din erfaring og dit netværk til at yde professionel sparring og rådgivning.
- Arbejder selvstændigt og struktureret med overblik i en travl hverdag.
- Let ved at tilegne dig ny viden og er nysgerrig og teamplayer med et stort drive.

- Naturlig netværker som behersker dansk og engelsk i både skrift og tale - og forstår de skandinaviske sprog.
- Stærk i Excel, en habil bruger af Office pakken og har kendskab til Microsoft Dynamics.

Vi kan tilbyde dig

Miljøet er vores DNA. Vi tror på at udvikle mennesker ved at dele viden, uddelegere ansvar og investere i mennesker, der vil gøre en forskel.

Vi tilbyder spændende og relevante udfordringer, samt indflydelse på din egen hverdag i en uformel, men professionel atmosfære.

I Fortum-koncernen får du mange fagligt stærke og engagerede kolleger. Vi samarbejder konstruktivt om fremtidssikrede kvalitetsløsninger.

Du får mulighed for at kunne udvikle dig til salgschef med egen kundeportefølje indenfor en kort årrække.

Du får i øvrigt god frokost, fine motionsfaciliteter og gode oplevelser i en velfungerende personaleforening.



Ansøgning og CV sendes til Fortum via dette link [Sælger](#)

Har du spørgsmål om stillingen eller vores virksomhed, er du velkommen til at kontakte salgsdirektør Jørn C. Tidemann på +45 6331 7368. Du kan også læse mere på fortum.dk.

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