

TEKNISK SALGSKONSULENT

Vil du gerne arbejde i det digitale byrum og den hurtigt voksende Smart City industri?

Virksomheden:

Novalume Solutions er en dansk innovativ Smart City virksomhed, der arbejder mod grønnere og smartere offentlige belysningsløsninger. Baseret på vores internationale erfaring har vi udviklet den unikke og trådløse Lumintell™ lysstyringsløsning, der gør det muligt for kommuner at reducere deres energiforbrug, CO2-emissioner og vedligeholdelsesomkostninger. For at lære mere, se vores video [her](#).

Kandidaten:

Vi søger en sælger med teknisk erfaring gerne fra lysindustrien medfølgende kompetencer:

- har minimum 5 års national og regional kundeprojektledelse inden for udendørs gadebelysning.
- har stærke analytiske, forhandlings- og kommunikationsevner og som kan kommunikere effektivt til både et teknisk og ikke-teknisk publikum.
- har en god forståelse af tekniske løsninger inden for udendørs belysning.
- er resultatorienteret og besluttet på at opnå succes i et tempofyldt og hurtigt voksende marked.
- har erfaring med projektsalg fortrinsvis til internationale private og offentlige ESCO'er og kommuner.
- har dansk som modersmål og taler flydende engelsk. Skandinavisk sprog vil være en fordel.
- er en energisk, proaktiv og pragmatisk holdspiller.

Positionen:

Den valgte kandidat vil blive en del af et mindre men erfarent team i virksomheden, der ligger placeret i Ørestad, København. Fra første kundekontakt, vellykket salg til den endelige implementering, dokumentation og eftersalg, vil kandidaten være en vigtig nøgleperson i organisationen hos Novalume Solutions.

Ansaret:

- Udvikle og vækste et stærkt forhold til vores nøglesegmenter: kunder, distributører og ESCO'er.
- Etablere og gennemføre en kontinuerlig lead genereringsproces med fokus på de nordiske og baltiske markeder.
- Identificering af relevante offentlige udbud/Tenders indeholdende lysstyrings systemer og eventuelt LED gadelamper
- Kortlæg og vedligehold databaser over vigtige kundesegmenter (ESCO'er, installatører, OEM'er osv.).
- Oprette nye distributør netværk og vedligeholde de eksisterende distributører.
- Indføre og implementere "Best-in-class" projektledelse, herunder løbende rapportering, tidsplaner m.m.
- Daglig support og generelle salgsaktiviteter inden for Novalume Solutions.

Vi tilbyder:

- Et job i en international virksomhed i den hurtigt voksende Smart City-industri.
- Fleksibelt arbejdssted: Hovedkontor i København, hjemme eller hos kunder.
- Konkurrencedygtig aflønning med præstationsincitament samt medarbejderfordele, der modsvarer kvalifikationer og erfaring.

Interesseret?

Hvis du vil vide mere, bedes du kontakte den administrerende direktør, Kim Krahls Larsen, på telefon 46 16 25 12 eller via e-mail kkl@novalu.me. For at ansøge stillingen skal du sende dit CV og motiveret ansøgning til den samme e-mailadresse med "Teknisk salgskonsulent" i emnefeltet. Inkluder eksempler på dine seneste succesrige salgsprojekter i din ansøgning.