

## STILLINGEN

### Titel og referenceforhold

Salgsingeniør.

Reference til Salgschef Susanne Søvstø.

Søg stillingen ved at sende ansøgning og CV til [ss@fagerberg.dk](mailto:ss@fagerberg.dk).

## ANSVARsomRÅDER

I tæt samarbejde med dine kompetente kollegaer fra teknik- og salgsafdelingen, er du ansvarlig for at videreudvikle salget af Fagerbergs high-end produkter indenfor energi til bl.a. kraftværker i hele landet.

- Videreudvikle salget og salgsstrategien for dit ansvarsområde – herunder fokus på afdækning og udvikling af nye kunder
- Bearbejdning af leads fra alle platforme; digitale, nyhedsbreve, tilbud, messer, kundearrangementer og lignende
- Potentialeafdækning hos kundeemner
- Struktureret og systematisk planlægning af relevante kundebesøg – både fysiske og virtuelle møder
- Overordnet ansvar for kunderne, 50-70 stykker, og hermed fokus på breddesalg af Fagerbergs andre produkter
- Effektiv anvendelse af CRM til salgsplanlægning
- Teknisk afklaring løsningsforslag til udarbejdelse af tilbud
- Salg af serviceaftaler
- Udarbejdelse case stories
- Deltagelse og planlægning af kundeture, udstillinger, seminarer, kurser, nyhedsbreve mm. for optimal kontakt og synlighed i markedet

## FAGLIGE KOMPETENCER

- Du er uddannet maskiningeniør, maskinmester eller tilsvarende.
- Erfaring med teknisk produktsalg som enten kørende teknisk sælger, intern teknisk sælger eller tilsvarende med ønske om at komme tættere på kunderne
- Kendskab til salgsprocessens forskellige faser og viden om moderne salgsprocesser og salgsværktøjer
- Struktur og evne til at arbejde selvstændigt
- Planlægning af kundeture, events, temadage, messer og leverandørbesøg

## PERSONLIGE KOMPETENCER

- Du er en omgængelig, relationsskabende og samarbejdsorienteret person
- Du bidrager aktivt til den kollegiale og fagligt stærke kultur i Fagerberg
- Du er nysgerrig og lærevillig og sætter en ære i, at din viden er opdateret

## SUCCESKRITERIER

- Fastholde og udvikle bestående kunder

- Bidrage aktivt til at omsætte alle leads til nye kunder
- Effektivisere salget ved at arbejde målrettet efter KPI'er

### UDFORDRINGER

- Opdyrkning af nye kunder som P2X
- Anskue bæredygtighed som en ny salgsmulighed
- Anvende nye værktøjer og data til at styrke og løbende udvikle en strategisk salgstilgang

### ARBEJDSSTED

Arbejder ud fra hjemmekontor.

### REJSEAKTIVITET

Som salgssingeniør hos Fagerberg får du kunder i hele landet, så der må forventes en del rejseaktivitet på tværs af landet samt flere årlige uddannelsesforløb hos leverandører i udlandet.

### SPROGLIGE KOMPETENCER

- Dansk – flydende mundtligt og skriftligt
- Engelsk – flydende mundtligt og skriftligt

### IT KOMPETENCER

- Microsoft Office-pakken
- Navision BC eller andet CRM

### VIRKSOMHEDEN

I over 50 år har Fagerberg solgt og leveret ventiler, måleinstrumenter, analyseudstyr og service til det danske marked. Vi arbejder målrettet og systematisk på at optimere vores kunders processer og drift. Det opnår vi ved at have fokus på kvalitetsløsninger, som tager udgangspunkt i den enkelte opgave, hvor vi samtidig sørger for at komme i mål med mindst mulig miljøbelastning. Kundeporteføljen består i dag af både OEM-kunder og end-users. Vi er derudover del af det svenske børsnoterede Indutrade AB – en industrikoncern med over 200 selskaber i mere end 30 lande.

Totalt set er der ansat ca. 50 medarbejdere i Fagerberg A/S, hvoraf de 30 sidder i Brøndby, og resten er fordelt rundt om i landet. Fagerbergs kunder findes indenfor følgende brancher: Fjernvarme, energi, fødevarer, farma, vand & spildevand, olie & gas, marine og Power2x.

### Virksomhedskultur

Fagerbergs kultur er præget af en flad struktur, hvor den enkelte medarbejder har både råderum og opfordres til at tage del i beslutninger og komme med nye idéer. Vi værdsætter den viden, som alle besidder på hver deres ansvarsområde, og vi har tiltro til det arbejde, der bliver udført. Samarbejde på tværs af virksomheden vægtes højt, hvorfor vi også sikrer os et optimalt internt kommunikationsflow. Derudover har vi en aktiv personaleforening, som afholder forskelligartede sports- og kulturarrangementer. I firmaregi afholder vi desuden forskellige årlige arrangementer af både social og faglig karakter.