



Nordjyllands bedste kolleger søger skarp

KEY ACCOUNT MANAGER

KUNDETÆKKE OG TEKNISK INDSIGT I ÉT

Du har salgstalen lige på tungen. At holde den gode relation kørende er for dig lige så naturligt som at trække vejret. Med en strategisk nøjagtighed får du kørt den gode aftale i stilling. Teknisk indsigt ligger sikkert på ryggraden. Nikker du nu? Så er du måske Nordelektros nye Key Account Manager.

Nordelekto er specialister i teknisk facility management. Af samme grund overlader mange af vores kunder installation, service, lovpligtige eftersyn, reparation og optimering af deres tekniske anlæg til os.

Din primære opgave er derfor mersalg af service og løsninger til eksisterende kunder inden for teknisk facility management. Selvfølgelig i tæt samarbejde med overmontørerne.

Kort om dig

Du har en el-teknisk baggrund og måske en uddannelse, der har givet dig teknisk indsigt inden for elektriske og mekaniske installationer. Din indre sælger har dog et ønske om at gå salgsvejen, og bag dig har du nogle års erfaring med opsøgende salg fra en lignende stilling fx fra installationsbranchen.

Som person arbejder du selvstændigt og har stor gennemslagskraft over for kunderne. Du er nemlig udadvendt og elsker at engagere dig i relationen til vores kunder. Din fleksibilitet gør arbejde med øvrige afdelinger helt naturligt, og du udfører altid dit arbejde efter Nordelektros ledelsesværdier.

Desuden har du en god økonomisk indsigt og IT-kompetencer fra Office-pakken.

Dine nøgleopgaver

- Opfølgning og salg til kunder iht. den strategiske accountplan
- Styrke og fastholde relationen til vores kunder
- Sikre optimal udnyttelse af de markeds-mæssige muligheder
- Udarbejde tilbud og kalkulationer, der passer til markedsprisen og Nordelektros målsætning for indtjening

- Indmelde markedsefterretninger i CRM-systemet og aflevere hos rette ansvarlige
- Aftaleudarbejdelse og ordreoverdragelse iht. gældende arbejdsgange
- Holde CRM- og fieldservice-systemet ajour til hver en tid
- Være med til at sikre kvaliteten og kundetilfredsheden i de opgaver, der løses i afdelingen
- Sikre Nordelektros omdømme og profilering i markedet

Glæd dig til

Som Key Account Manager går du forrest, når det kommer til opbygning og vedligeholdelse af relationer med vores kunder. Hos os taler vi ikke bare om kunder - men om langsigtede partnerskaber. Vi har et stærkt netværk i branchen, som du også bliver en del af - og skal pleje. Forvent at blive mødt med et smil og en hjælpende hånd - uanset hvor travlt der er. Her er rart at være, vi fejrer succeser og giver gerne et klap på skulderen, når det er fortjent. Og det er det heldigvis tit.

Nordelekto - teknisk i front

Hos Nordelekto er vi specialister i teknisk facility management. Vores kunder bruger os til planlægning og udførelse af lovpligtige eftersyn, reparation, forebyggende vedligehold og optimering af alle former for tekniske anlæg. På denne måde skaber vi en mere stabil drift og længere levetid på vores kunders udstyr. Vi har afdelinger i Aalborg og Frederikshavn og løser opgaver i hele Danmark for en bred vifte af kunder inden for blandt andet industri, produktion, kontor, butik, uddannelse og bolig.

Vil du vide mere?

Send din ansøgning til info@nordelekto.dk med att.: Jesper Storm Simonsen. Stillingen skal besættes snarest, og vi behandler derfor ansøgninger løbende.

Vi glæder os til at lære dig at kende