

Area Sales Manager til Sjælland

Sæt dit aftryk på fremtidens energieffektive byggeri

Har du et stærkt netværk i byggebranchen, blik for projektsalg og lyst til at arbejde med løsninger, der forbedrer både energiforbrug og indeklima?

Hos LivingBetter får du ansvaret for at udvikle salget på Sjælland. Du kommer tæt på beslutningstagerne i byggeriet og får mulighed for at præge projekterne, længe før de endelige løsninger bliver valgt.

LivingBetter leverer integrerede energi- og indeklimaløsninger. Vores patenterede Ventilationsvindue kombineres med varmepumpeteknologi i én samlet løsning til boligopvarmning, varmt brugsvand og ventilation. Det gør byggeriet enklere, reducerer energiforbruget og skaber et indeklima i verdensklasse. Løsningen anvendes i både nybyggeri og renoveringsprojekter.

Ansvarsområder

Som Area Sales Manager bliver du en central del af LivingBettters fortsatte vækst.

Dit fokus bliver relationsbaseret projektsalg. Du følger projekterne fra de første overvejelser og projekteringsfaser til den endelige beslutning. En vigtig del af dit arbejde bliver derfor at komme tidligt ind i projekterne, skabe dialog med de rette beslutningstagere og sikre, at LivingBettters løsninger bliver tænkt ind fra begyndelsen.

Dine primære kunder og samarbejdspartnere bliver:

- Boligforeninger og almene boligselskaber
- Professionelle ejendomsinvestorer og bygherrer
- Rådgivende ingeniører
- Arkitekter
- Entreprenører

Du skal både udvikle eksisterende relationer og aktivt opsøge nye projekter, kunder og samarbejdspartnere.

Stillingen refererer til LivingBettters Adm. Direktør

Dine vigtigste opgaver

Du får stor frihed til at udvikle markedet og tilrettelægge din indsats. Dine opgaver bliver blandt andet at:

- Drive det opsøgende salg og udvikle nye kunder og projekter på Sjælland
- Opbygge stærke relationer til bygherrer, boligorganisationer, investorer, rådgivere, arkitekter og entreprenører
- Identificere og bearbejde kommende bygge- og renoveringsprojekter
- Præsentere LivingBettors løsninger og rådgive kunderne om deres muligheder
- Følge projekterne tæt gennem hele salgsprocessen
- Udarbejde og følge op på tilbud i samarbejde med resten af organisationen
- Deltage i kunde- og projektmøder, netværksarrangementer og relevante brancheaktiviteter
- Opbygge og vedligeholde en stærk pipeline på det sjællandske marked

Du kender byggebranchen - og ved, hvordan beslutningerne bliver truffet

Din uddannelsesbaggrund er ikke afgørende. Det er derimod en forudsætning, at du har erfaring fra byggebranchen og allerede har opbygget et relevant netværk blandt vores potentielle kunder og samarbejdspartnere på Sjælland.

Du kan f.eks. komme fra en producent eller leverandør til byggeriet, en entreprenør, en rådgivende virksomhed eller en anden organisation, hvor du har arbejdet med professionelt salg til byggebranchen.

Vi forestiller os, at du:

- Har solid erfaring med B2B-salg eller projektsalg i byggebranchen
- Har et etableret netværk på Sjælland blandt boligorganisationer, investorer, bygherrer, rådgivere, arkitekter eller entreprenører
- Forstår byggeriets beslutningsprocesser og ved, hvem der påvirker valget af materialer og tekniske løsninger
- Trives med længere salgsprocesser, hvor vedholdenhed og løbende opfølgning er afgørende
- Er dygtig til at skabe relationer og tillid hos både tekniske og kommercielle beslutningstagere
- Arbejder struktureret og selvstændigt med pipeline, projekter og opfølgning
- Har teknisk forståelse og interesse for energi, installationer, ventilation og bæredygtigt byggeri
- Motiveres af frihed under ansvar og af at skabe synlige resultater

Du behøver ikke kende vores løsninger på forhånd. Det vigtigste er, at du kender markedet, kunderne og mekanismerne i byggebranchen. Vi sørger for en grundig teknisk introduktion, så du bliver klædt godt på til rollen.

Derfor skal du arbejde for LivingBetter

Hos LivingBetter får du mulighed for at arbejde med en innovativ løsning, der rammer direkte ind i nogle af byggeriets vigtigste dagsordener: lavere energiforbrug, bedre indeklima, effektiv renovering og enklere tekniske løsninger.

Du bliver en del af en organisation med korte beslutningsveje, tæt samarbejde og kort afstand fra idé til handling. Samtidig får du stor indflydelse på, hvordan markedet på Sjælland skal udvikles.

Vi tilbyder:

- Et selvstændigt salgsansvar for Sjælland
- Stor frihed til at planlægge din hverdag og udvikle dit marked
- En innovativ løsning med betydeligt potentiale i både nybyggeri og renovering
- Du bliver en del af fremtidens byggeri
- Tæt sparring med kompetente og engagerede kolleger
- Korte beslutningsveje og mulighed for reel indflydelse
- En attraktiv lønpakke, der matcher dine kvalifikationer
- Firmabil, telefon og de nødvendige arbejdsredskaber

Du sælger ikke bare endnu en komponent

Hos LivingBetter handler salget om mere end at levere et produkt til byggeriet. Det handler om at bidrage til mere energieffektive bygninger og et bedre indeklima gennem intelligente løsninger til ventilation og opvarmning.

Derfor søger vi en Area Sales Manager, der kan mere end at lukke en ordre. Du skal kunne forstå kundernes projekter, samle de relevante aktører og blive den person, som kunder og rådgivere naturligt kontakter, når den rigtige løsning skal findes.

Har du netværket, branchekendskabet og lysten til at udvikle markedet sammen med os? Så vil vi gerne høre fra dig.

Interesseret?

Send din ansøgning og dit CV til info@humanskills.dk.

Har du spørgsmål til stillingen, kan du kontakte Peter Schrøder fra Human Skills på 61199916.

Tiltrædelse: Snarest muligt eller efter aftale