

Jobåbning: Jobåbning: Vi søger en erfaren Energirådgiver/sælger

Har du passion for bæredygtig energi og en solid baggrund inden for salg eller rådgivning? Og får du et kick ud af god service? Så har vi den perfekte mulighed for dig.

Hos Arnstrøm leverer vi komplette solcelleløsninger til både privat og erhverv. Vores tro på formålet bag bæredygtig energi er dybtfølt, og vi er overbeviste om, at det er mennesker, der gør en afgørende forskel. Hvis du deler vores passion for bæredygtig energi og ønsker at være en del af et team, der prioriterer mennesker og formål som hjørnesten, så er dette din mulighed for at være med til at skabe en lysere fremtid.

Din mission: Skab forbindelser, spred sollys

Som vores nye energirådgiver vil du spille en central rolle i at opbygge stærke forbindelser til potentielle kunder. Her vil du spille en nøglerolle i at hjælpe vores kunder med at finde de bedste energiløsninger. Du vil være ansvarlig for at guide vores kunder gennem hele salgsprocessen, fra den første henvendelse til den endelige installation ved at kombinere dybdegående rådgivning med strategisk salg.

Du vil have base på vores kontor i Skovlunde og arbejde tæt sammen med vores tekniske team, hvor du vil få til opgave, at levere en unik oplevelse til virksomhedens kunder.

Hvad vi tilbyder:

- **Ekstraordinær mulighed:** Hos os får du chancen for at arbejde i en branche i konstant vækst og hos en ambitiøs virksomhed, hvor hver dag bringer inspirerende muligheder
- **Dybdegående træning og oplæring:** Vi giver dig omfattende træning og oplæring i salgsprocesser og solcelleteknologier, så du står stærkt rustet til opgaven
Potentialeudfoldelse: Hos os støtter vi din udvikling, både fagligt og personligt, så du kan blomstre professionelt og som menneske
- **Samarbejde og trivsel:** Vores team vægter samarbejde højt, og ligesom vi stræber efter at gå den ekstra mil for vores kunder, gør vi præcis det samme for vores kollegaer. Her skabes en atmosfære, hvor vi alle løfter i flok
- **Mulighed for uddannelse:** Er du passioneret omkring læring? Hos os åbner vi dørene til videreuddannelse og træning, så du kan dyrke din tørst efter viden Løn efter kvalifikationer: Der lønnes efter kompetencer og potentiale

Dine primære arbejdsopgaver vil omfatte:

- **Identificere og opsøge potentielle kunder:** Gennem telefonopkald, e-mails eller personlige møder, vil du identificere og kontakte potentielle kunder, der ønsker at omfavne solenergi og reducere deres aftryk på vores planet.
- **Rådgive og vejlede:** Yde professionel og troværdig rådgivning til kunder om solcelleløsninger og energibesparelser. Din kombination af teknisk ekspertise og hjertevarm rådgivning skaber en enestående oplevelse for vores kunder
- **Udarbejde tilpassede tilbud:** Med et smil og en dyb forståelse for kundens behov, vil du udarbejde tilpassede tilbud og præsentere dem på en overbevisende måde.
- **Koordinere installationer:** I samarbejde med vores tekniske team sørger du for, at solcelleanlæggene installeres gnidningsfrit hos vores kunder.
- **Kundeopfølgning:** Dit varme smil afspejles i din evne til at vedligeholde kundekontakter og sikre, at de altid føler sig værdsat.
- **Overvåge markedstendenser:** Som en opdagelsesrejsende holder du vågent øje med de seneste tendenser inden for solcelleindustrien herunder nye produkter, muligheder og teknologier til vores kunder.

Vi forestiller os at du har:

- **Salgserfaring:** Dokumenteret erfaring med salg, gerne inden for bæredygtig energi
- **Kommunikationsevner:** Dit smil og din positivitet er dit mest kraftfulde kommunikationsværktøj, og din evne til at skabe forbindelser er uvurderlig.
Teknisk flair: Mens teknisk kendskab til solcelleanlæg er en bonus, tilbyder vi omfattende træning og udvikling, så din viden matcher din entusiasme
Målrettethed: Du har en stædig tilgang til salgsprocessen og sætter mål, som du konstant stræber efter at opnå.
- **Multitasking:** Du er dygtig til at jonglerer med mange bolde i luften og mestrer det med lethed.
- **Passion for bæredygtig energi:** Din vilje til at gøre en forskel er det, der driver dig.

Lyder det som noget for dig?

Send en ansøgning og CV til Info@arnstroem.dk. Er der spørgsmål til opslaget kan du kontakte vores salgsansvarlig Emil Andersen på Emil@arnstroem.dk eller +45 4060 8586

Ansættelsessamtaler afholdes løbende.

Ansøgninger og samtaler behandles fortroligt.