



Vil du være med til at starte og udvikle vores B2B-afdeling?

Hos Arnstrøm er vi på en spændende vækstrejse og søger en engageret og erfaren medarbejder til at opbygge og lede vores nye B2B-afdeling. Dette er en unik mulighed for dig, der brænder for at skabe resultater og være en nøglespiller i udviklingen af en helt ny forretningsgren.

Din rolle vil indebære:

Som en central del af vores team med reference direkte til ledelsen, vil du få en bred vifte af ansvarsområder, herunder:

- Udvikling og implementering af B2B-strategier i samarbejde med ledelsen.
- Opbygning af en stærk kundeportefølje gennem opsøgende salg og pleje af eksisterende kunder.
- Planlægning, koordinering og projektering af opgaver i samarbejde med vores tekniske team.
- Ledelse og udvikling af teamet, herunder sikring af trivsel, afholdelse af møder og daglig sparring.
- Sikre effektiv økonomistyring af projekter, herunder indkøb, fakturagodkendelse og budgetopfølgning.
- Deltage aktivt i markedsføring og forretningsudvikling for at fremme afdelingens vækst.

Hvad vi tilbyder:

Når du bliver en del af Arnstrøm, får du ikke kun en spændende stilling – vi sikrer også, at rammerne omkring dit arbejde er i top:

- Attraktiv lønpakke.
- Fuld sundhedsforsikring gennem Danica.
- Pensionsordning, hvor vi indbetaler 10 % af din grundløn, og du selv bidrager med 4 %.
- Firmabil til rådighed iht. vores bilpolitik.
- Mulighed for hjemmearbejde, når det passer med arbejdsopgaverne.
- Fleksibilitet i arbejdstiderne, så du kan balancere arbejde og fritid.
- Et dedikeret og engageret team samt en arbejdsplads med fokus på innovation og bæredygtighed.

Hvem er du?

Vi søger en kandidat, der har:

- **Forretningsforståelse:**

- Evne til at analysere og forstå markedstrends inden for B2B og vedvarende energi.
- Erfaring med udvikling og implementering af vækststrategier.

- **Teknisk viden:**

- Dybdegående kendskab til el-tekniske løsninger og energiløsninger.
- Erfaring med at arbejde med specifikke værktøjer, systemer eller teknologier relateret til solceller eller lignende brancher.

- **Salgs- og forhandlingsfærdigheder:**

- Dokumenteret erfaring med opsøgende salg og forhandling af større aftaler.
- Evne til at skabe og vedligeholde langvarige relationer med kunder.

- **Projektledelse:**

- Kompetencer inden for agil projektstyring og ressourceallokering.
- Erfaring med at arbejde med budgetter og økonomisk projektstyring.

- **Ledelseserfaring:**

- Erfaring med teamledelse, personaleudvikling og motivation.
- Evne til at skabe en god arbejdskultur og sikre trivsel i teamet.

- **Kommunikation:**

- Gode skriftlige og mundtlige kommunikationsevner på dansk og engelsk.
- Erfaring med at præsentere komplekse tekniske løsninger til kunder og interessenter.

- **Digital forståelse:**

- Kendskab til CRM-systemer, økonomistyringsværktøjer og marketingplatforme.
- Evne til at udnytte data til at drive beslutninger og optimere kundeoplevelsen.



Lyder det som noget for dig?

Arnstrøm er en dynamisk og innovativ virksomhed, der specialiserer sig i vedvarende energiløsninger. Vi har allerede solid erfaring inden for B2C-markedet og er nu klar til at etablere en stærk tilstedeværelse på B2B-markedet. Hos os er bæredygtighed, kvalitet og kundetilfredshed fundamentet i alt, hvad vi gør.

Sådan ansøger du:

Er du klar til at tage del i denne spændende rejse og sætte dit præg på fremtidens B2B-afdeling hos Arnstrøm?

Send din ansøgning og CV til Emil@arnstroem.dk

Vi glæder os til at høre fra dig!

Har du yderlige spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Emil Andersen på +45 4060 8586