



## Human Skills søger Teknisk stærk Projektconsulent

- med ansvar for projektsalg til entreprenører og grossisters projektafdelinger øst for Store Bælt

Wavin er Danmarks og Europas førende leverandør af rørsystemsløsninger inden for storm water management, spildevand og rent drikkevand. Wavin er en del af Orbia koncernen, der ambitiøst arbejder på at forbedre og nyudvikle løsninger til markedet i høje kvalitetsstandarder.

Med reference til salgschefen får du ansvaret for projektsalg til entreprenører, rådgivende ingeniører, forsynings- og vores grossisters projektafdelinger i distriktet den sydlige del af Københavnsområdet og syd for E20 på Sjælland. Ud over et tæt samarbejde med øvrige kolleger i eksternt salg, får du også et tæt samarbejde med kolleger i internt salg, teknisk support og marketing, som er lokaliseret på virksomhedens hovedkontor i Hammel.

Dit udgangspunkt for dit job vil være hjemmekontor, der gerne må ligge centralt i distriktet.

### HOVEDOPGAVER

Dine hovedopgaver vil være:

- Udarbejdelse af tilbud, følge op på tilbud og gennemførelse af salg i samarbejde med internt salg
- Konvertere foreskrevne projekter og finde de bedste løsninger for kunderne
- Samarbejde med projektrådgivere omkring projektsager
- Salg og samarbejde med grossisters projektafdelinger
- Udvikle årlige og kvartalsvise planer for salgsplaner i samarbejde med salgschefen
- Teknisk sparring og rådgivning til kunder
- Kontakt til rådgivende ingeniører og forsyningselskaber
- Planlægning og rapportering i virksomhedens CRM-system
- Deltagelse i messer

### FAGLIGE KVALIFIKATIONER

Du har følgende faglige kvalifikationer:

- 3-5 års erfaring fra en ekstern salgssrolle
- Relevant uddannelse og erfaring fra branchen både teknisk og kommercielt
- Erfaring med at arbejde med en struktureret salgsproces inkl. håndtering af salgs pipeline, systematisk brug af definerede salgsværktøjer og added value selling
- Du har erfaring med at yde teknisk rådgivning til entreprenører og forsyning
- Du er vant til at give input til udarbejdelse af tilbud og forhandle med kunder

### PERSONLIGE KOMPETENCER

Du besidder de fleste af følgende personlige kompetencer:

Relations skabende, beslutningsdygtig, struktureret, målrettet, vant til og god til at holde mange bolde i luften på samme tid, selvkørende, fleksibel, kan tænke i nye baner/forandningsorienteret. Evne til at eksekvere værdiskabende salg.

### VI TILBYDER

Et spændende og afvekslende job hos en af de førende producenter i byggebranchen. Du tilbyde et job med faglig og personlig udvikling, en grundig oplæring i produkter og løsninger, gode og kompetente kolleger og en konkurrencedygtig lønpakke – herunder en fast gage, bonusordning, sundhedsforsikring, it-udstyr, fri telefon og firmabil.

### ANSØGNING

Er du interesseret i at vide mere kan du kontakte Peter Schrøder fra Human Skills på telefon 61 19 99 16.

Vi vurderer løbende ansøgninger og indkalder til samtale.