

Forretningsudvikler – Salg, Fjernkøling

Vil du være med til at udvikle og udbrede fjernkøling som en central del af fremtidens energiløsninger i Aarhus? Trives du i en rolle med opsøgende salg, tætte kunderelationer og komplekse løsninger – og motiveres du af at skabe resultater sammen med andre?

Så har du nu mulighed for at blive en del af Kredsløbs arbejde med den grønne omstilling.

Bliv en del af fremtidens forsyningsselskab

Aarhus har en klar ambition om at være CO₂-neutral, og Kredsløb spiller en central rolle i at omsætte ambitioner til konkrete løsninger. Vi arbejder målrettet med grøn varme, fjernkøling, energi og ressourcehåndtering – og vi tror på at grøn omstilling kræver grøn indstilling.

Fjernkøling er et nyt forretningsområde i vækst, hvor vi i tæt samspil med kunder, samarbejdspartnere og resten af organisationen i Kredsløb udvikler løsninger, der understøtter både klimamål og forretningsmæssig værdi. Som forretningsudvikler bliver du en drivende kraft i vores salgs- og kundeaktiviteter inden for fjernkøling.

Dine opgaver og succeskriterier

Du får en central rolle i at opbygge og udvikle salget af fjernkøling til eksisterende og nye kunder.

Rollen er tydeligt kommerciel med fokus på relationer, marked og salg – men kræver samtidig forståelse for komplekse tekniske og organisatoriske sammenhænge.

Du arbejder opsøgende i markedet, driver salgsprocesser fra første dialog til indgået aftale og sikrer, at kunderne oplever professionalisme, værdi og sammenhæng i samarbejdet med Kredsløb.

Samtidig er du med til at udvikle fjernkølingsforretningen gennem markedsindsigt, dialog og tæt samarbejde på tværs af organisationen.

Mere specifikt vil dit ansvar være at:

- Drive salgs- og forretningsudviklingsaktiviteter inden for fjernkøling med fokus på vækst og langsigtede kunderelationer
- Arbejde opsøgende i markedet og planlægge, gennemføre og følge op på kundemøder uden for huset
- Udvikle kundebehandlingsplaner og understøtte salgsprocesser gennem hele kunderejsen
- Identificere kundebehov og bringe Kredsløbs faglige kompetencer i spil i samarbejde med teknik, drift og projektorganisation
- Udarbejde og forhandle kundekontrakter og leveringsaftaler samt sikre en god overlevering til driften
- Følge og udvikle salgspipeline og bidrage med struktureret rapportering og markedsindsigt til ledelsen
- Repræsentere Kredsløb professionelt og helhedsorienteret i dialogen med kunder og samarbejdspartnere

Succeskriterierne for stillingen knytter sig til opnåelse af salgs- og vækstmål for fjernkøling, høj kundetilfredshed, en sund og fremadskridende pipeline samt evnen til at skabe resultater gennem samarbejde på tværs af organisationen.

Den ideelle profil

Du har en kommerciel og teknisk profil, der trives i spændingsfeltet mellem teknisk salg, forretningsudvikling og komplekse løsninger. Du motiveres af dialog med kunder, tager naturligt ansvar for dine processer og forstår værdien af at lykkes i fællesskab frem for alene.

Du arbejder struktureret, er vedholdende i din opfølgning og formår at navigere i en organisation med mange fagligheder og interesser.

Du har en videregående uddannelse, som enten er kommerciel/handelsfaglig (f.eks. cand.merc. el.lign.) eller teknisk faglig (f.eks. maskinmester, ingeniør, el.lign.).

For at få succes i stillingen, lægger vi vægt på følgende:

- Du har en kommerciel og salgsorienteret baggrund med erfaring med teknisk B2B kontraktsalg
- Du har god økonomisk og kommerciel forståelse
- Du har en god teknisk forståelse, evt. basisviden indenfor varme-/køleinstallationer
- Du er stærk i relationsopbygning og trives i en udadvendt rolle med opsøgende kundearbejde
- Du kan drive salgsprocesser selvstændigt, men har samtidig blik for tværgående samarbejde
- Du kommunikerer klart og professionelt – både mundtligt og skriftligt
- Erfaring fra forsynings-, energi- eller infrastruktursektoren er en fordel, men ikke et krav

Kredsløb som arbejdsplads

Kredsløb er en forsyningsvirksomhed med et klart samfundsansvar og høje ambitioner for den grønne omstilling. Vi er en driftsorganisation, der sætter handling bag ordene, og som arbejder målrettet med bæredygtige løsninger inden for energi, køling, varme og cirkulær økonomi. Hos os bliver du en del af et fagligt stærkt miljø med stor tværgående samarbejdskultur. Du får solid rygdækning fra dygtige kollegaer i drift, teknik og projektafdelinger og mulighed for at sætte et tydeligt aftryk på udviklingen af et vigtigt forretningsområde. Vi lægger vægt på udviklingsmuligheder – både fagligt og personligt – og på at skabe resultater sammen. Vil du være en del af den grønne omstilling? Så send din ansøgning til os hurtigst muligt og senest 20. februar. Vi forventer at afholde samtaler i marts. Forventet tiltrædelse er 1. maj.

Stillingen er fuldtid og aflønnes efter kvalifikationer

Arbudssted: Karen Blixens Boulevard 7, 8220 Brabrand

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte afdelingsleder for Marked, Kenn Jørgensen på telefon 20825903 eller mail kenj@kredsløb.dk.

Vi ser frem til at høre fra dig!