

LEDIG STILLING: TEKNISK SALGSINGENIØR - PROJEKTER

[Tilbage til
oversigten](#)

Dato
22.02.2024

Rubrik
Firma

Jobbet

Dine primære ansvarsområder:

- > Identificere og udvikle forretningsmuligheder.
- > Skabe og opretholde relationer med kunder og rådgivere for at sikre langsigtet samarbejde og en endnu bedre position i markedet.
- > Design og projektering af tekniske produkter, komplette systemløsninger.

DIN PROFIL

Vi forestiller os, at du har en relevant uddannelse indenfor VVS/ventilation, ingeniør/tekniker.

Du behersker dansk og engelsk i skrift og tale.

Du har nogen års erhvervs erfaring indenfor: teknisk salg af komponenter/systemløsninger indenfor HVAC. Herunder har du erfaring med projektering og design af systemløsninger indenfor ventilation. Du har erfaring med ventilationsløsninger indenfor den professionelle sektor.

Som person er du selvkørende, løsningsorienteret samt kan lide udfordringer.

DU TILBYDES

Du tilbydes en spændende stilling i et teknisk miljø. Du vil blive en del af et team med et åbent og dynamisk arbejdsmiljø, hvor prioriteringen af faglig og personlig udvikling er i centrum.

KONTAKT OG LOKATION

Samtaler vil foregå i Kolding.

Virksomheden får ikke kendskab til din henvendelse uden din accept.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Didde Bernhammer via db@matchmaker.dk eller på telefon +45 7554 0000.

VIRKSOMHEDEN

Baggrund og fakta

TROX er førende i udvikling, fremstilling og afsætning af komponenter, enheder og systemer til indendørs ventilation. TROX er en markedsledende international virksomhed, der er kendt for at levere innovative og avancerede produkter og systemløsninger inden for ventilation, automatik og luftfordeling. Virksomhedens produktsortiment spænder over et bredt spektrum, men alt fra aggregater, lyddæmper, brand, reguleringsspjæld, armaturer og trykbokse samt automatikløsninger.

Interaktionen mellem alle dele af en bygnings teknik er afgørende for, om hele systemet fungerer. Derfor tilbyder TROX hele porteføljen, så der kun er brug for en leverandør. Luftbehandlingsenhederne og komponenterne supplerer hinanden perfekt. Det betyder optimal energieffektivitet, samtidig med at koordinationsarbejdet under projekteringen og installationen af et projekt reduceres til minimum.

I samarbejde med kunderne udvikler TROX specifikke systemer, der tager hensyn til de relevante kriterier for hver bygning, og lever op til de krav, som bygningens brugere stiller. Dette tætte samarbejde resulterer i bæredygtige løsninger, der bidrager til at øge menneskers velvære og beskytte liv og miljø.

ORGANISATIONEN

Jobbet refererer til virksomhedens Sales Manager. Med tilknytning til Horsens kontoret samt med mulighed for hjemmekontor.

Søg jobbet her