

Bjerke Ventilasjon AS søker en proaktiv og engasjert **avtaleselger** til å bli en del av vårt team! Har du en lidenskap for salg, relasjonsbygging og bærekraftige energiløsninger? Da vil vi gjerne høre fra deg!

Hva innebærer rollen?

Som avtaleselger hos Bjerke Ventilasjon AS får du en nøkkelrolle i vår vekst og utvikling. Du vil være ansvarlig for avtalesalget i vårt selskap og bidra til å styrke vår posisjon innenfor ventilasjonsservice.

Dine ansvarsområder inkluderer:

Strategisk ansvar: Ta eierskap til Bjerke Ventilasjon sitt totale avtalesalg og sikre nær 100 % konvertering fra prosjekt til service.

Markedsarbeid: Kartlegge markedet og identifisere potensielle kunder gjennom telefon, e-post og sosiale medier.

Kundeoppfølging: Bygge og pleie relasjoner, samt sikre konvertering fra akutt til service der relevant.

Salgsprosesser: Utarbeide, sende og følge opp tilbud, og tilpasse presentasjoner til kundens behov.

Samarbeid: Jobbe tett med prosjektledere, teknikere og resten av salgsteamet for å sikre gode resultater.

Serviceutvikling: Delta i utviklingen av vårt servicekonsept, inkludert løsninger som energikartlegging, overvåkning og sertifiseringer.

Vi ser etter deg som:

- Har erfaring innen salg og/eller avtaleoppfølging, gjerne fra energibransjen.
- Er en relasjonsbygger med gode kommunikasjonsevner.
- Har evne til å jobbe strukturert og systematisk.
- Liker å ta initiativ og drive prosesser fremover.
- Har en god forretningsforståelse og evner å sette seg raskt inn i tekniske løsninger.
- Er komfortabel med CRM-systemer og digitale verktøy

Hva kan vi tilby?

- En spennende stilling i et innovativt selskap som satser på fremtidens energiløsninger.
- Gode utviklingsmuligheter
- Konkurransedyktige betingelser.
- Et inkluderende og faglig sterkt arbeidsmiljø med engasjerte kollegaer.

Hvorfor jobbe hos oss?

- Varierte arbeidsoppgaver og fleksibel arbeidstid. Du styrer showet.
- Frihet under ansvar. En unik arbeidsmetodikk og arbeidskultur hvor du er ansvarlig for resultater og egne prosjekter.
- Personlig utvikling. Vi investerer i deg og din vekst, både faglig og personlig.
- Sosialt og hyggelig arbeidsmiljø. Vi liker å ha det gøy, og arrangerer ulike sosiale aktiviteter. Du får også tilgang til firmahytte på fjellet.
- Konkurransedyktig lønn og bonuser. Selvsagt får du godt betalt for innsatsen din, det skulle bare mangle.
- Gode pensjons- og forsikringsordninger. Fordi vi bryr oss om deg og fremtiden din.

Høres dette ut som deg? Vi gleder oss til å motta din søknad!

Søknader behandles fortløpende, så det er ingen grunn til å vente.

Send oss din søknad og CV til elin@bj-v.no

Slå gjerne på tråden til servicesjef, Kjetil Sukkestad, for en hyggelig jobbprat dersom det er noe du lurer på. Han kan nåes på tlf.:900 18 300 eller e-post: kjetil@bj-v.no