

# Vi søger en erfaren Account Manager med et stærkt drive og højt ambitionsniveau

Vores forretning vokser hurtigt i disse år og derfor søger vi stærk kommerciel B2B profil til at hjælpe os med at vækste forretningen på Sjælland. Personen vi leder efter, kommer til at spille en central rolle i at styrke og udvikle vores relationer til kunder og samarbejdspartnere.

Har du erfaring med B2B og mener du, at bæredygtig økonomi er vejen frem for en bedre fremtid? Har du en ægte interesse i at sikre en fremragende kundeoplevelse? Så har du netop sagt ja til de vigtigste kriterier for at komme i betragtning som vores nye Account Manager - og dermed blive en aktiv spiller i vores fortsatte vækst på Sjælland.

## Om jobbet

Techem Danmark A/S håndterer tekniske løsninger og serviceløsninger i forbindelse med udarbejdelsen af fordelingsregnskaber for el, vand og varme til udlejere og administratorer i ejendomsbranchen. De primære kunder er boligselskaber, boligadministratorer, ejendommejere/boligudlejere og VVS-branchen. Du bliver en del af en velfungerende salgsafdeling, hvor du sammen med dine kolleger udgør et ambitiøst og positivt team. Dit ansvar bliver at skabe vækst hos såvel nye som eksisterende kunder på Sjælland. Du får også et tæt samarbejde med dine kollegaer i Århus, hvor hovedkvarteret er.

## Ansvarsområder

Dine vigtigste opgaver lyder således:

- Servicere og sælge til eksisterende og nye kunder med stort markedspotentiale
- Spotte nye projekter og forfølge disse gennem alle byggeriets faser
- Skabe kontakt til ejer/administrator, rådgivere og installatører
- Være en aktiv teamplayer i salgs teamet

## Vi forventer

- Du er rutineret i MS Office
- Du har min 5 års erfaring med B2B salg
- Du kan arbejde selvstændigt, overholder deadlines, følger op på tingene, og have mange bolde i luften på samme tid
- Du er udadvendt, nysgerrig og har lyst til at arbejde med opsøgende salg
- Du er en teamplayer
- Du tager ejerskab for dine opgaver, og du stortrives i et til tider hektisk miljø, hvor du har bred kontaktflade til både kunder, sælgere og teknisk personale

## Vi tilbyder

- Attraktiv lønpakke i overensstemmelse med din erfaring og kvalifikationer.
- Bilordning
- Gode muligheder for udvikling af karriereudvikling og forfremmelse i virksomheden.
- Omfattende onboarding program så vi sikrer, at du kommer grundig ind i vores forretning.
- Engagerende arbejdsmiljø i en virksomhed med globale ambitioner og betydelige vækstmuligheder.
- Beliggenhed/kontor: København samt mulighed for hjemmekontor.

## Sådan søger du

Denne rekruttering bliver varetaget af ORDO Recruitment. Hvis du har spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Niels Møller Nielsen på telefon +45 2620 8020. Send din ansøgning og CV til [niels@ordorecruitment.com](mailto:niels@ordorecruitment.com). Deadline for ansøgningen er fredag den 16. august 2024.

## Om Techem

Techem Danmark er en international virksomhed med mere end 75 års erfaring og 110 ansatte i Danmark. Vi har et tæt samarbejde med vores afdeling i Norge og er en del af en international koncern med mere end 4.500 ansatte. Vores nordiske hovedkontor ligger i Aarhus.

Vi er førende indenfor trådløs og åben måling af energi- og vandforbrug, samt digital fordeling af tilhørende omkostninger i ejendomme. Vi er en professionel partner, der tilbyder innovative løsninger. Vi foretager salg og installation af tekniske løsninger til individuel forbrugsmåling, og udarbejder vand- og energiregnskaber med tilhørende online løsninger.

Techem har fokus på bæredygtig anvendelse af vores fælles vand- og energiresourcer, og har et klart mål om at bidrage hertil i tråd med FN's klimamål. Læs mere om os på [techem.dk](http://techem.dk)