



Rittal A/S

Rittal A/S  
Dybendalsvænget 4  
DK-2630 Taastrup  
☎ +45 70 25 59 00  
☎ +45 70 25 59 01  
✉ info@rittal.dk  
🌐 www.rittal.dk

## Teknisk projektsalg IT løsninger - Jylland

Rittal A/S udvider medarbejderstaben og søger netop nu flere kvalificerede medarbejdere. Har du lyst til at beskæftige dig med eksternt teknisk salg i en spændende international koncern, og sammen med dygtige, erfarne og vellidte kolleger, så er muligheden her

### Branche:

Rittal A/S er en del af en international koncern og er blandt de førende indenfor sit felt, som omhandler forskellige totalløsninger indenfor el-teknik, herunder køling, ventilation, brandsikring og alarm.

### Jobbeskrivelse:

Med udgangspunkt i Rittal A/S's komplette produktportefølje, bliver din opgave primært at udbygge samt vedligeholde kundeporteføljen.

Du bliver en del af en professionel organisation, hvor det tekniske kompetenceniveau er højt og fokus er på kvalitet og vedvarende kunderelationer.

### Dine væsentligste opgaver/ansvar er:

- Etablere og udbygge kunderelationer
- Løbende at tilføre nye kunder
- Gennem kundekontakt at afdække behov og definere projekter indenfor virksomhedens totalløsninger
- I samarbejde med IT Projektchefen og teknisk back-up udfærdige tilbud og foretage opfølgning
- Vedligeholde eksisterende kundeportefølje
- Udarbejdelse af rapportering - daglig opfølgning i CRM system samt uge- og månedsrapport
- Aktiv deltagelse i salgsrelaterede kampagner - herunder udstillinger og messer

Med reference til Country Manager har du udgangspunkt fra din hjemmeadresse - og du vil løbende være i dialog med kontoret samt deltage i salgsmøder.

### Faglige kompetencer:

Du har en relevant teknisk baggrund og erfaring med salg, gerne med komplekse løsninger.

Din baggrund kan være fra el-teknik, køle-teknik, ventilation eller brandsikring

Du har arbejdet med BtB salg - helst projekt/løsningssalg

Du formår at analysere og se sammenhænge samt beskrive tekniske løsninger

Du taler og skriver dansk og engelsk (alternativt dansk og tysk)

### Personlige kompetencer:

Som projektsælger er det vigtigt, du formår at bruge organisationen optimalt.

- Du er selvstændig men samtidig holdspiller
- Du er analytisk med et godt overblik
- Du er struktureret - både i din tilgang til kunder samt rapportering
- Du er flittig, proaktiv og sælgende
- Du ser muligheder og kan formidle løsninger
- Du er markedsorienteret og ved hvad der rører sig
- Du er kundeorienteret - du ved, at kunderne er virksomhedens største aktiv

INDKAPSLING

STRØMFORDDELING

KLIMATEKNIK

IT-INFRASTRUKTUR

SOFTWARE & SERVICE



**Virksomheden tilbyder:**

- Du bliver en del af en velrenommeret virksomhed, hvor sælgerne er velansete qua deres faglighed og professionalisme
- En stilling hvor du vil opleve kontinuerlig faglig og personlig udvikling
- En lønpakke med tilhørende benefits, der modsvarer dine kvalifikationer

Såfremt du ønsker at høre mere om dette job, kontakt da Country Manager Hassan Soussi på e-mail [hso@rittal.dk](mailto:hso@rittal.dk) eller telefon +45 40945285.

Vi arbejder med at besætte jobbet hurtigst muligt. Derfor er der ingen ansøgningsfrist, hvorfor vi indkalder løbende til samtale. Send din ansøgning vedhæftet CV med "Teknisk Projektsalg IT løsninger- Jylland " i emnefeltet til [hso@rittal.dk](mailto:hso@rittal.dk).

INDKAPSLING

STRØMFORDDELING

KLIMATEKNIK

IT-INFRASTRUKTUR

SOFTWARE & SERVICE