



INTERNAL SALES ENGINEER FÖR DEN NORDISKA MARKNADEN

Letar du efter en möjlighet att vara en del av ett ambitiöst team i ett snabbt växande teknikföretag? Advansor söker efter en Sales Engineer för ett spännande uppdrag i vårt Internal Sales team i Århus.

TJÄNSTEN

Du kommer att arbeta i vår interna försäljningsavdelning, som är länken mellan vår externa försäljningsorganisation, våra kunder och våra FoU-, ingenjör- och produktionsteam. Din främsta uppgift, är att stötta våra kolleger inom den externa försäljningsavdelningen och ha direkt kontakt med våra kunder genom tekniska erbjudanden och rådgivning. Du kommer även säkerställa att projektspecifikationerna är korrekta, innan beställning går till produktion. Ditt arbete kommer att innehålla både intern och extern kommunikation med kunder, partner och andra avdelningar inom Advansor. Du kommer att ha en viktig roll i en dynamisk grupp, mycket ansvar och bidra till att säkra vår position, som världsledande tillverkare av CO₂-kylsystem.

PROFIL

Vi söker efter en stark lagspelare med en positiv attityd och en öppen inställning.

Vi har inget särskilt krav till tjänsten i åtanke, men vi förväntar oss att du har en relevant teknisk eller kommersiell bakgrund. Du är samarbetsvillig och trivs i en dynamisk arbetsmiljö, där förändring är den enda vägen framåt. Advansor är ett internationellt företag, därför måste du kunna uttrycka dig på engelska i både tal och skrift.

Vi söker främst efter en profil som

- Har erfarenhet av kylteknik, termodynamik eller har arbetat som tekniker
- Som är utbildad inom maskinteknik eller marinteknik
- Har erfarenhet av order-/projekthantering, teknisk dokumentation eller beräkningar för ett orderbaserat tillverkningsföretag.
- Behärskar svenska och/eller norska i tal och skrift.

Vi förväntar oss att du är flexibel och snabblärd, eftersom vår organisation är under ständig utveckling. Du brinner för utveckling och resultat samt har en analytisk inställning till ditt arbete.

Du är strukturerad och kan arbeta både självständigt och som en del av ett team. Du trivs med ett högt tempo och med att ha ansvar för egna kunder och projekt.

ADVANSOR

Vi är ett internationellt teknikföretag, som är världsledande inom tillverkning och utveckling av miljövänliga CO2-kylsystem. Vi är ett starkt team med 200 anställda och på vårt nya huvudkontor i Århus finns vårt FoU-center, med den senaste tekniken för utveckling av innovativa kylsystem. Du finner också vår moderna tillverkningsanläggning, vårt supportteam och ett antal administrativa avdelningar. Du kommer att vara en del av vår försäljningsverksamhet, som för närvarande består av 16 anställda.

VI ERBJUDER

Ett stort ansvar och en hel del direktkontakt med kunder.

Vi erbjuder ett konkurrenskraftigt lönepaket med pension och god flexibilitet.

Du kommer att arbeta på vårt nya huvudkontor i Århus, med moderna faciliteter och attraktiva förmåner.

VILL DU VETA MER?

Kontakta gärna vår Sales Engineer Manager Nichlas A. Pedersen at +45 3525 6060.

Om du är intresserad av tjänsten skickar du din ansökan till hr@advansor.dk. Ange

"Internal Sales Engineer Nordic". Skriv din ansökan på engelska.

Ansökningarna behandlas löpande.