



Applikationsingeniør / Eksportsælger.

Bliv en del af en markedsledende virksomhed inden for miljøteknologi i en nyoprettet stilling

Simon Moos A/S er en internationalt orienteret virksomhed, der udvikler og producerer avancerede maskinanlæg til miljøbranchen. Vores løsninger bidrager til mere effektiv og bæredygtig håndtering af spildevand – og efterspørgslen på vores grønne teknologier er i vækst. Derfor søger vi en erfaren og resultatorienteret ingeniør, der kan styrke vores position på både eksisterende og nye markeder. Du vil indgå i vores salgsteam.

Bliv en del af et stærkt salgsteam

Du bliver en central del af vores engagerede og motiverede salgsteam, som ledes af vores CEO med ansvar for at:

- Promote et teknologiskift i markedet
- Identificere kundernes behov og omsætte dem til værdiskabende løsninger.
- Opbygge og vedligeholde relationer med både eksisterende og nye internationale kunder.
- Sikre en effektiv salgsproces fra første kontakt til afslutning.
- Repræsentere Simon Moos A/S ved relevante kundeaktiviteter for at styrke vores internationale tilstedeværelse.

Kvalifikationer

Vi forestiller os, at du:

- Har en applikationstilgang med en stærk teknisk profil
- Er ingeniør – gerne kemi-, bio- eller maskiningeniør
- Har erfaring med salg af tekniske løsninger, gerne til entreprenør- eller miljøbranchen, og meget gerne med kendskab til renseanlæg – nationalt såvel som internationalt.
- Har erfaring med at udvikle og drive salgsstrategier for at sikre vedvarende vækst.
- Er en stærk kommunikator med evnen til at præsentere komplekse løsninger på en klar og overbevisende måde.
- Behersker dansk og engelsk på højt niveau – kendskab til tysk er en fordel.

Hvem er du?

Vi søger en person, der:

- Er nysgerrig og evner hurtigt at sætte dig ind i nye markeder og tekniske løsninger.
- Har en analytisk tilgang til kundernes behov og kan omsætte dem til løsninger.
- Er målrettet og trives med at opsøge nye muligheder og skabe resultater.
- Er udadvendt og tillidsskabende – du skaber relationer og forstår vigtigheden af langsigtet samarbejde.
- Arbejder systematisk og struktureret med en proaktiv tilgang til salg.
- Er en teamplayer, og formår med udgangspunkt i erfaringsopsamling at etablere best practice i salgsarbejdet på tværs af hele salgsteamet.

Vi tilbyder

Hos Simon Moos A/S bliver du en del af en virksomhed i vækst, hvor vi kombinerer dyb applikationsviden med innovative løsninger. Du får:

- En stilling med stort ansvar og frihed til at præge salgsstrategien.
- Mulighed for personlig og faglig udvikling i en uformel og samarbejdsorienteret kultur.
- Konkurrencedygtig lønpakke inkl. pensionsordning og mulighed for bonus.
- Internationale rejsemuligheder og deltagelse i kundeaktiviteter og brancheevents.

Vil du med på holdet?

Send din ansøgning og CV til job@simonmoos.com

Har du spørgsmål, er du meget velkommen til at kontakte CEO Per Madsen på +45 51 22 69 02 eller pr. mail på prm@simonmoos.com

Vi glæder os til at høre fra dig!