

TEKNISK SÆLGER

Solcelleanlæg & Batteriløsninger

KM Solar søger en engageret og teknisk stærk sælger til vores voksende team.

Vi har forrygende travlt og oplever stor efterspørgsel på vores løsninger inden for solcelleanlæg, batteri-systemer, energilagring og grøn energi. Derfor søger vi en teknisk sælger, der kan rådgive kunder i både B2B- og B2C-segmentet og bidrage til den fortsatte vækst i virksomheden.

Dine arbejdsopgaver:

- Salg og rådgivning af solcelleanlæg og batteriløsninger
- Kundemøder og projektgennemgang
- Udarbejdelse af tilbud og løsningsforslag
- Teknisk sparring med kunder og samarbejdspartnere
- Opfølgning på eksisterende og nye kunder
- Aftersales og løbende kunderådgivning
- Deltagelse i planlægning og koordinering af projekter

Vi forventer, at du:

- Har en teknisk baggrund eller tilsvarende erfaring
- Har erfaring med salg og kunderådgivning
- Har kendskab til markedet for solceller, batterier eller energiløsninger – eller lyst til hurtigt at sætte dig ind i branchen
- Er udadvendt, positiv og god til kundekontakt
- Arbejder selvstændigt og tager ansvar
- Har kørekort

Vi tilbyder:

- Attraktiv løn- og bonuspakke
- En spændende og varieret hverdag
- Stor frihed under ansvar
- Mulighed for faglig og personlig udvikling
- Et uformelt og engageret team med højt tempo

**Tiltrædelse:
Snarest muligt.**

KM SOLAR 

KM Solar er en nordjysk virksomhed med base i Hjørring. Vi arbejder med import, rådgivning og salg af grønne energiløsninger til både private og erhverv. Siden 2011 har vi leveret og installeret mere end 1.600 solcelleanlæg, og vi fortsætter med at udvikle nye løsninger inden for vedvarende energi og energilagring.

Kontakt:

Hvis du ønsker yderligere oplysninger om stillingen, er du velkommen til at kontakte Kenneth Daarbak: kd@kmsolar.dk • telefon 22 28 80 99

