

## Key Account Manager - VODA A/S

### KAM – Energi producerende anlæg.

- Har du en passion for at opdyrke langvarige relationer?
- Kan du finde og sælge de helt rigtige løsninger til dine kunder?
- Er du opsøgende og initiativrig?  
.....Og sætter du pris på en arbejdsplads:
- Som både er ambitiøs og rummelig - hvor der er plads til at sætte både kunden og den enkelte medarbejder i fokus?
- Hvor vi hjælper hinanden og har en direkte og uformel omgangstone?
- Hvor vi gør en forskel - for hinanden og vores kunder?
- Som dyrker de langvarige relationer?  
.....så har vi måske en fælles fremtid?

### Virksomheden:

VODA A/S tilbyder en velfungerende, glad og humoristisk arbejdsplads inden for energi branchen, hvor vi lever af at sælge service og løsninger til energi producerende anlæg i Scandinavian.

Vi er bygget på ideen om, at alle medarbejdere spiller en vigtig rolle i virksomhedens sociale liv, succes og fremgang.

**VODA A/S er multi-brand partner til servicering af energianlæg, om det gælder affaldsforbrænding, biomasse eller andre brændsler.**

VODAs ekspertise strækker sig over de store teknologiudbyderes løsninger på det Nordeuropæiske marked. Vores fokus er på optimering af drift og optimal vedligeholdelse af energi producerende anlæg. Vi skaber "god energi"!

## Jobbet:

Vi søger vi en Key Account Manager, som bliver en vigtig brik i firmaets fortsatte vækst!

Som Key Account Manager vil du være en del af et aktivt salgsmiljø med nogle rigtig dygtige og kompetente kollegaer - og med et solidt teknisk bagland. Vi har kort vej fra idé til beslutning - og vi fokuserer først og fremmest på at forstå vores kunders behov, så vi i fællesskab får klarlagt alle deres succeskriterier. Det handler ikke om det hurtige salg, men om de lange relationer og gode løsninger for kunden.

### Dine opgaver vil primært være fokuseret på at:

- Vedligeholde og udvikle relationer til en kendt portefølje af fokuskunder
- Sikre at VODA A/S er "top of mind" - og at vi er kundens naturlige valg
- Teknisk løsningsbaseret projektsalg
- Udarbejde og gennemføre handlingsplaner for dine kunder - herunder også et konkret budget
- I mindre grad vil du ligeledes skulle arbejde med nye potentielle kundeemner – oftest med længerevarende salgsprocesser.

**Vi søger en kollega, der vil være med til at udvikle og forme fremtiden i den danske energi industri og gøre VODA til den førende leverandør af service og vedligeholdelse af energi producerende anlæg.**

- Du er engageret og proaktiv
- Du har humor og et godt humør
- Du er selvstændig af natur
- Du kan udfordre og er ikke bange for at gribe muligheder
- Du har forretningsforståelse
- Du kan begå dig på flere niveauer – fra "gulvet" i produktionen til direktionsgangen
- Du kommer måske fra en lignende stilling, med solid teknisk baggrund - og det vil selvfølgelig være rigtig interessant at høre, om du allerede har erfaring med salg til energi producerende anlæg eller med tilsvarende længere salgsprocesser, indenfor energi sektoren.

**Hvad kan vi tilbyde:**

- En sund og stabil virksomhed
- Et stærkt teknisk bagland
- Mulighed for at forme jobbet
- Uddannelse og udvikling
- En rummelig virksomhed, der ligger vægt på dig som et helt menneske
- En sjov og humoristisk hverdag
- En attraktiv lønpakke med fast løn, pension og sundhedsforsikring

Brænder du for at gøre en forskel? Så lad os høre fra dig - Vi glæder os til at høre, hvem du er.....

Vi afholder løbende samtaler og lukker opslaget ned når den rette er fundet. Søg derfor gerne hurtigst muligt, hvis du kan se dig selv i ovenstående!

Yderligere information om stillingen eller svar på relevante spørgsmål kan fås ved henvendelse til Kommerciel Direktør, Jef Poulsgaard Hansen på tf.: 20 10 13 53

Du kan søge stillingen via email til [info@vodaenergy.dk](mailto:info@vodaenergy.dk).