



HeatWork er en familieeid bedrift i Narvik, som gjennom mange års erfaring i bygg- og anleggsbransjen har opparbeidet en sterk kompetanse på miljøvennlige varmeløsninger. Selskapet er unikt ettersom vi både utvikler, produserer og selger våre løsninger ut fra fabrikken vår i Narvik.

Fra å være markedsledende innen teletining, tilbyr vi nå et komplett varmekonsept til våre kunder - som innebærer alt fra start til slutt i et bygg & anleggsprosjekt, industri eller til eksotiske bransjer som skadedyrbekjempelse. Tilførsel av varme for å sikre grunnarbeid/tining, herde betong, ulike byggvarme & -tørkløsninger, gulvarmeanlegg, avfukting med mer. Våre mobile løsninger kan kjøres på alle tilgjengelige energibærere, inkludert helelektrisk og fjernvarme – noe som gir brukerne stor fleksibilitet inn i det grønne skiftet.

Vi utvikler i dag løsninger til mange markeder, og produkter leveres til slutt kunder nasjonalt og internasjonalt. Vi er 33 ansatte og omsatte i 2019 for 95 Mill. NOK

Markedet er i stor endring, og vi er en innovativ aktør som utfordrer med våre egenutviklede teknologier. Vi har alltid hatt som mål å tilby de mest miljøvennlige og effektive løsningene med stor verdi for kundene – og ikke minst tilfredsstillende fremtidens fossil- og utslippsfrie krav. For å ivareta vår sterke markedsposisjon i Norge ansetter vi nå flere Salgsansvarlige som får en sentral og viktig rolle i selskapet. Nå står Nord-Norge for tur.

Vi ser etter deg med en vinnende og jovial holdning, som bygger gode relasjoner. Sammen med god egendrive og iboende entreprenørskap utgjør dette den løsningseksperisen våre kunder har behov for.

Beskrivelse av stillingen

Som Salgsansvarlig for HeatWork vil du jobbe med teknisk prosjekt/løsningssalg mot eksisterende kunder samt nysalg mot nye kunder i Nord-Norge innen bygg- og anlegg, betong, industri, havbruk og andre spennende bransjer. Du vil overta en eksisterende kundeportefølje av lojale kunder som er spredt fra sør i Nordland opp til Kirkenes. Du må påregne noe reiseaktivitet, og vil i stor grad få styre hverdagen din selv. Dette er en svært selvstendig rolle hvor du vil være våre kunders løsningseksperter og rådgiver av våre tekniske løsninger. Du vil styre salgsprosessen fra a-å frem til overlevering hos kundene. Bak deg har du et meget faglig kompetent team med støttespillere, og en ledelse som er opptatt av og legger til rette for at du skal lykkes. Du vil inngå i et salgsteam lokalisert i Norge, Sverige og Finland. Det er et stort og godt opparbeidet distrikt som skal dekkes, så mulighetene er mange. Hvor du bor er ikke avgjørende så lenge du har erfaring med å være en del på veien og kan strukturere arbeidsdagene på en god måte. For å lykkes må man ha evnen til å sjonglere mange baller samtidig, og kunne håndtere langsiktig planlegging samtidig som man løser ad hoc forespørsler med korte frister. Med andre ord; en variert og spennende hverdag.

Egenskaper og erfaring vi ser etter:

- Du er praktisk, kreativ og sulten selger med erfaring fra teknisk produkt-, prosjekt- og løsningssalg
- Har du en bakgrunn fra tekniske fag/industri ser vi dette som en fordel
- Du kjenner bygg & anleggsbransjen fra før og har gjerne et nettverk å spille på
- Du samarbeider godt og blir drevet av fornøyde kunder
- Du er målrettet, selvmotivert, og har evnen til å avslutte salget
- Du behersker norsk flytende og har gode engelsk kunnskaper

Hos oss får du:

- En jobb med stor fleksibilitet der man kan være med å påvirke direkte
- Bli en del av et fremoverlent og anerkjent selskap med høye ambisjoner og tung kompetanse
- Et skikkelig godt arbeidsmiljø, der trivsel settes høyt
- En sjanse til å jobbe med prisvinnende miljø- og bærekraftige innovasjoner
- En arbeidsgiver som er lokalt eid og styrt, samt har korte beslutningsveier og flat struktur
- Gode og konkurransedyktige betingelser

SØK HER