



Fagerhultgruppen er Nordens største og et av Europas ledende belysningskonsern. Fagerhult utvikler, produserer og markedsfører belysningssystemer for offentlig innendørs- og utendørs miljøer. Gruppen har ca. 4100 ansatte og omsatte i 2022 for ca. 8,27 mrd. SEK. Fagerhult er lokalisert i 27 land og børsnotert på Stockholm børs. I Norge er Fagerhult gruppen representert ved salgsselskapet Fagerhult Belysning AS, med over 40 medarbeidere og et landsomfattende nett av salgskontorer. For ytterligere informasjon om selskapet se www.Fagerhult.no og [We light up your world - Fagerhult Group](#)

Har du lyst til å jobbe som Salgsingeniør i Europas ledende belysningskonsern? Vi søker deg som er en troverdig relasjonsbygger med et kommersielt og teknisk interessert hode.

Salgsingeniør

Til vår salgsavdeling på Lysaker søker vi en **Salgsingeniør** med høye ambisjoner. Vi er på jakt etter en person med stort engasjement og gode kommunikasjonsevner med interesse for fremtidens smarte belysningsløsninger. Du vil bidra til å utvikle eksisterende kunder, samtidig som du henter inn nye kunder og skaper vekst i egen portefølje. Vi jobber hver dag for å «gjøre livet lysere» for alt fra skoleelever til smarte flotte kontorbygg. Lys er en kunst og et fagfelt, og vi søker deg som har lyst til å jobbe i denne bransjen med en meget god produktportefølje og en sterk merkevare.

I rollen som Salgsingeniør må du trives med å jobbe selvstendig og legge opp din egen arbeidshverdag. Du vil jobbe strategisk og langsiktig, samtidig som du vil følge opp egen kundeportefølje. Du må være god på relasjonsbygging og like å være i en utadrettet rolle. IoT blir en større og større del av hverdagen vår, og du vil være en viktig del av teamet som formidler smarte oppkoblede styringssystemer til våre kunder og rådgivere.

Du vil få ansvar for:

- Være en aktiv bidragsyter i salgsteamet og videreutvikling av merkevaren Fagerhult
- Egen kundeportefølje med salgs- resultat og budsjettansvar.
- Fremme smarte IoT oppkoblede løsninger ut til markedet, til våre kunder og samarbeidspartnere.
- Forhandlinger og oppfølging av sentrale avtaler til utvalgte kunder.
- At din kundeportefølje føler seg ivaretatt, med god service og oppfølging.
- Sørg for høy kundetilfredshet og forvalte Fagerhults posisjon slik at vi er den foretrukne samarbeidspartner.

Ønskede kvalifikasjonskrav og egenskaper

For å lykkes i rollen bør du ha erfaring fra B2B salg og forhandlinger med beslutningstakere. Det er viktig at du har forståelse for salg av systemer med IoT oppkoblede løsninger og erfaring fra prosjektsalg med stor størrelse og dokumentert salgsresultater.

Du er en utstrakt relasjonsbygger som evner å se nye muligheter. Du har et kommersielt tankesett, har god forretningsforståelse og bidrar til å skape merverdi til våre kunder. Høy grad av pågangsmot, samarbeidsevner og serviceinnstilling vil kunne bidra til å lykkes i rollen.

Vi ser primært etter deg med høyere utdanning, men eventuelt manglende utdanning kan kompensere med relevant arbeidserfaring. Du har en sterk presentasjonsteknikk med gode skriftlige og muntlige fremstillingsevner samt gode IT kunnskaper med bruk av CRM som en naturlig del av hverdagen.

Vi tilbyr

- Varierte arbeidsoppgaver.
- God støtte innen prosjektering, tilbudsskriving, ordrelegging, leveranseoppfølging og teknisk service.
- Gode utviklingsmuligheter i et voksende konsern.
- Merkevarerprodukter av høy kvalitet.
- Godt arbeidsmiljø og solid organisasjon i sentrale og hyggelige lokaler.
- Konkurransedyktige betingelser.
- Bilordning / firmabil.
- Gode forsikringer- og pensjonsordninger.
- Muligheten til å jobbe med det siste innen lys i et stort fagmiljø.
- Det må påregnes noe reiseaktivitet.

Spørsmål om stillingen kan rettes til Salgssjef Østlandet, Fredrik Blanck på tlf: 99 15 19 82

Alternativt til Country Manager, Tore Digre på tlf. 91 38 78 45.

Skriftlig søknad og CV sendes til fredrik.andre.blanck@fagerhult.no