

KAN DU SE DIG SELV SOM RELATIONS- SKABENDE SÆLGER, DER FINDER PROJEKTER OG LØBER DEM TIL DØRS?

SÅ ER DET MÅSKE DIG, VI SKAL BRUGE PÅ VORES PARTNER RELATIONS TEAM!

**STUDIEJOB
10 TIMER/UGE**

Hos Moto Muto søger vi en netværkerprofil med ansvar for at løbe efter projekter og vinde kunder. Nogle kalder det en sælger – hos os handler det mest om sunde relationer og gode kundeforløb, end hardcore salg. Det siger din forgænger i hvert fald:

“ **Jeg startede med** at arbejde med leads. Det betød at pitch og salg var en del af mine opgaver – men ikke dem alle. **Efter en månedstid** skiftede fokus fra salg til at sikre, at bygherres vision blev hørt, dokumenteret og mødt i de næste faser i projektet. **Nu handler min stilling mere om** at skabe gode relationer og positive kundemøder. Det betyder også, at min stilling har været super omskiftelig og lærerig. ”

OM STILLINGEN

I din rolle formår du at skabe relationer til forskellige stakeholders i projekter, ligesom du er motiveret til at opbygge og udbygge en stærk relation til vores eksterne partnere via løbende dialog om fremtidens projekter.

Kort sagt leder vi efter en holdspiller. Det er nemlig den samlede indsats, der skaber resultaterne. Det vil sige at det både er Moto Mutos sælgere, projektkoordinator og ingeniører, der sikrer en værdifuld proces for kunden og de øvrige aktører i projektet. Derfor handler stillingen dels om at finde nye leads –

men også om at etablere sunde samarbejder med installatører og kommunale beslutningstagere.

Du trives med at strukturere og videreformidle informationer i et omskifteligt miljø, hvor tempoet kan være højt. Samtidigt er der højt til loftet, et fladt hierarki og en venskabelig omgangstone blandt kollegerne i Risskov.

ANSVARsomRÅDER

- Du skaber leads. Baseret på eksisterende og løbende marketing-dataindsamling og udbudsportaler finder du opportunities – som du også løber videre med.
- Du samarbejder. Du bygger videre på gode relationer til eksterne partnere.
- Du er telefonstærk og siger til. Projekter drives uformelt på kontoret. Du tør spørge og svare på vegne af dig selv og partnere.
- Du er bindeled mellem kunder og dine kollegaer med reference til direktøren, vores Sales Manager og teknisk personale. Du bliver nemlig en vigtig del i projektkæden.
- Du er ansvarlig for at oprette og strukturere nye leads og opportunities i Moto Mutos CRM-system.
- Du opdaterer informationer og systematiserer aftaler, så der opretholdes en tæt og tillidsfuld relation til kunden. Det kan være mødereferater, opsummering af forventninger og tekniske specifikationskrav til lysstyringen.



www.motomuto.com

HVEM ER DU?

- Du er sulten efter erfaring med salg og kundekontakt i B2B-markedet.
- Du er nysgerrig! Du vil gerne tilegne dig viden både inden for dit eget fag med salg og marketing, men også generel viden inden for vores branche.
- Du er komfortabel med at præsentere og arbejde selvstændigt. Desuden har du kørekort.
- Du har en relevant uddannelse inden for salg og kunderejser (marketing, business, markedsføringsøkonom, forretningsudvikling, teknisk professionsbachelor el. lign.)
- Du er praktiker. Du kan både lide den faste drift og dynamikken i lysprojekterne. Akademiker eller ej, så er du praktisk anlagt med et analytisk mind-set.

JOBSØGNING, OPSTART OG SPØRGSMÅL

Stillingen er med opstart hurtigst muligt. Send en kort præsentation af dig selv samt et CV til jt@motomuto.com til Sales Manager, Jesper Torp. Hvis du har spørgsmål, er du velkommen til at ringe til 44 12 93 91 for en snak.

Vi kigger efter den rigtige kombination mellem relevant erfaring og en god personlighed — og den kombination findes i mange versioner. Derfor opfordrer vi alle med interesse for varm leadgenerering, værdifulde kunderelationer og opbygning af pipeline til at søge stillingen. Vi indkalder til samtale løbende.

VI TILBYDER

- En dynamisk arbejdsplads og en afslappet, uformel tone i hverdagen.
- Et udfordrende job med mulighed for at udvikle dig fagligt i et voksende marked.
- Vi er store tilhængere af frihed under ansvar, og der er rig mulighed for løbende at få mere ansvar.
- Ambitiøse kolleger og gode muligheder for at opdyrke dit netværk.
- Du er selv herre over, hvordan du arbejder og planlægger din tid.
- Erfaring i en SMV, der, trods mange år i branchen, har et mind-set som et start-up, og arbejder sultent og motiveret efter næste store projekt.
- Mulighed for praktikforløb i forbindelse med studie sideløbende med studiejob.

KORT OM MOTO MUTO



Moto Muto er et dansk ingeniørhus, der leverer døgnrytmelys-anlæg og arkitektonisk lysstyring til fordel for medarbejdere, borgere og patienter i det offentlige og private Danmark.

Siden 2009 har Moto Muto skabt mere tryghed, mindre medicinering, mindre tvang, bedre søvnvaner og høj borgerinvolvering på danske institutioner og i byrum — kun ved hjælp af vores knowhow og dybe indsigt i intelligent lysstyring. Vi leverer primært styring til velfærdsprojekter fra start til slut — fra vision til færdig installation og ibrugtagning.