Sales Account Manager
– Hunter med drive og kommercielt mindset

Er du klar til at skabe resultater og accelerere den grønne omstilling?
Hos Arnstrøm søger vi en ambitiøs og sulten Sales Account Manager, der kan åbne døre, skabe relationer og lukke aftaler – hver eneste uge. Vi arbejder med solceller, batteriløsninger og intelligent energistyring, og efterspørgslen er høj. Dine muligheder for at skabe resultater er derfor lige så stærke som dit eget drive. Du får en unik kombination af varme leads og stor frihed til selv at planlægge dine aktiviteter, men med ét klart formål: at skabe værdi for kunderne og salg for virksomheden.

Om rollen
Som Sales Account Manager bliver du ansvarlig for at udbygge vores kundeportefølje og drive salget fra første kontakt til underskrevet aftale. Rollen er hands-on og kommerciel – og perfekt til dig, der elsker at tage action og kan lide, når der sker noget.
Du får base på vores kontor i Skovlunde i et stærkt miljø af specialister og kommercielle profiler. Her er der kort vej fra idé til handling og direkte adgang til både partnere og CSO, som du arbejder tæt sammen med.

Dine vigtigste opgaver
- Rådgive private kunder om solceller, batterier og ladebokse – og oversætte tekniske muligheder til klar værdi.
- Tage kontakt til nye potentielle kunder og følge op med tempo og præcision.
- Tale med leads, der allerede har efterspurgt tilbud og vejledning.
- Booke og afholde møder – både telefonisk og online.
- Udarbejde tilbud og drive salgsprocessen hele vejen til closure.
- Opbygge og vedligeholde din egen kundeportefølje.
- Bidrage til salgsudvikling, pipeline og løbende optimeringer.

Kort sagt: **Du skaber fremdrift, relationer og resultater.**

Vi leder efter dig, som

- Har dokumenterbar erfaring med salg inden for B2C
- Er en ægte hunter, der trives med kontakt, momentum og nye muligheder
- Reagerer hurtigt på leads og formår at holde processen i bevægelse
- Er udadvendt, tillidsvækkende og stærk til behovsafdækning
- Arbejder struktureret og kan holde hovedet koldt, når tempoet stiger
- Taler og skriver flydende dansk

Brancheerfaring er ikke afgørende. Dit drive, din energi og din vilje til at lykkes er.

Vi tilbyder

- En central salgsrolle i en virksomhed, der opererer i en ny og hurtigt voksende branche, som er vokset med over 350 % på fem år
- En stærk produktportefølje med løsninger, der er lette at sælge – og som skaber reel værdi
- Onboarding, træning og sparring – så du får en hurtig vej til succes
- Et ambitiøst teammiljø med højt tempo, humor og fælles målsætninger
- Gode udviklingsmuligheder både fagligt og karrieremæssigt
- En åben lønstruktur og attraktive indtjeningsmuligheder for top-performere
- En arbejdsdag med god energi, korte beslutningsveje og plads til idéer

Hos Arnstrøm får du både **værktøjerne, produkterne og rammerne** til at skabe stærke resultater – resten afhænger af dig.

Er du klar til at være en del af rejsen?
Send din ansøgning og dit CV til dwo@arnstroem.dk, og fortæl os, hvorfor du skal være en del af vores team.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte os på +45 31 36 66 86 eller dwo@arnstroem.dk.

Opstart: Hurtigst muligt
Arbejdssted: Literbuen 16B, 2740 Skovlunde

Ansættelsessamtaler afholdes løbende