

Vitani Building Control søger en “hands-on” Business Developer

Vitani Building Control søger en ambitiøs og entreprenant profil, som kan stå i spidsen for den kommercielle udvikling. Markedet er i positiv udvikling, bl.a. drevet af lovgivningens øgede fokus på bæredygtighed og energieffektivisering af bygninger.

Som Business Developer vil du spille en central rolle i vores vækststrategi. Du vil få ansvaret for at identificere nye forretningsmuligheder, udvikle og vedligeholde stærke kunderelationer samt drive salget af Priva CTS-løsninger i Danmark og i Norden. Der er potentiale for, at du på sigt kan lede hele afdelingen, og du vil blive tilbudt medejerskab i forbindelse med et kommende generationsskifte.

DIN PROFIL

Du får ansvaret for ‘hands-on’ at drive den ambitiøse vækstplan for det nordiske marked - både traditionelle CTS-produkter, Priva Digital Services og ecoBuilding. Selv nyder du at udarbejde løsningsdesign, tilbud og “føre projektet i mål” i samarbejde med både partnere og Vitani Building Controls øvrige medarbejdere.

Den **primære opgave** er at eksekvere på salgsstrategien. Det vil bl.a. sige:

- Øge salget via eksisterende partnernetværk. Herunder støtte ift. lead-generering, case-oplæg på løsningsarkitektur og marketingplaner
- Opdyrke nye partnere
- Finde ‘fyrtårnsprojekter’ i udvalgte slutkundesegmenter
- Gå forrest i salgsarbejdet og ‘bane vejen’ for succes for Priva i Danmark og Norden
- Opbygge stærke relationer til Priva og sammen foretage effektiv markedsføring
- Videreudvikle og implementere partnermodeller og -planer hos såvel eksisterende som nye partnere samt udarbejde og eksekvere effektive “go-to-market” planer.

Kvalifikationer og egenskaber

- Vi forestiller os, at du har en ingeniørbaggrund, maskinmester eller tilsvarende - gerne erfaring med “Building Management”
- Du har et stort personligt drive, er tillidsvækkende og relationsskabende, og du brænder for at komme ud i markedet og fortælle de gode budskaber
- Du skal have lysten til at “bygge noget stort”
- Du skal have fokus på både kortsigtede salgresultater og langsigtet værdiskabelse
- Dokumenterede salgresultater (tekniske produkter), f.eks. fra det nordiske marked
- Komfortabel med anvendelsen af CRM, ERP og Microsoft Office
- Dansk og engelsk i både tale og skrift.

Medejerskab

Vi søger en profil, som er villig til at lægge “de nødvendige” timer i jobbet for at opnå succes, og som motiveres af at opbygge en virksomhed, og derigennem få andel i værdiskabelsen.

- Vi tilbyder en attraktiv lønpakke (løn og pension) med en fast månedsløn samt bonus i henhold til konkrete succeskriterier i vores strategi
- Hvidplade firmabil.

Om Vitani Building Control

Vitani A/S blev grundlagt i 2003 og består i dag af to forretningsområder hhv. Vitani Security og Vitani Building Control. Vitani Building Control er nordisk distributør af Privas produktsortiment indenfor CTS-området, herunder forskellige digitale services samt prædiktive løsninger. Salget foregår via et certificeret partnernetværk, som ligeledes varetager den fysiske installation samt systemopsætning og drift m.v. Du bliver en del af en virksomhed, der er i sund vækst og har et uformelt og dynamisk arbejdsmiljø. Vi er en virksomhed hvor innovation og høj faglighed er i højsæde og derved er vi gode til at sparre med hinanden og udnytte hinandens kompetencer på tværs af vores to forretningsområder.



✓ KAN DU GENKENDE DIG SELV I STILLINGEN?

Vi ønsker stillingen besat snarest muligt, men venter naturligvis gerne på den rette.

Vi afholder løbende samtaler.

Send os din ansøgning og CV allerede i dag.

Vil du at høre mere om stillingen?

Så kontakt adm. direktør Jens Søndergaard på telefon 31 41 95 54

✉ job@vitani.com

📍 Vestermarksvej 3,
8800 Viborg