



Technology Development Partner

Sales Engineer

til teknisk løsningssalg i elektronikbranchen

Er du passioneret omkring teknisk løsningssalg og motiveres du af at skabe stærke og varige kunderelationer?

Vil du være en del af et solidt og ambitiøst udviklingshus, der er specialiseret i innovative elektronik- og embedded software-løsninger?

Så er det dig, vi søger!

Develco er en veletableret og målrettet udviklingsvirksomhed, som siden 1989 har hjulpet industrikunder og innovative startups med at udvikle teknologiske produktløsninger. Vi er i vækst og søger en Sales Engineer, der kan styrke vores forretning ved at udvikle og drive vores tekniske løsningssalg.

I denne rolle bliver du en nøgleperson i tæt samarbejde med vores CEO/CSO, marketingteamet og projektlederne. Vores CEO/CSO vil fremover fokusere mere på vores største strategiske kunder og partnere.

Dine primære ansvarsområder

Som Sales Engineer bliver din opgave at opbygge og vedligeholde stærke relationer til nye og eksisterende kunder – og sikre, at Develco er den foretrukne teknologi udviklingspartner inden for elektronik og embedded software. Du kommer til at:

- Gennemføre teknisk løsningssalg, hvor du rådgiver kunderne om deres produktudvikling og elektronikløsninger
- Identificere og opsøge nye kunder gennem telefonisk og fysisk kontakt samt deltagelse på messer
- Udvikle og vedligeholde vores kundebase bestående af store danske industrivirksomheder
- Udarbejde tilbud og følge op på kundeprojekter for at sikre succesfuld eksekvering
- Agere som en stærk sparringspartner for kunderne og bygge bro mellem salg og udvikling, så projekterne forløber gnidningsfrit

Dine kvalifikationer

Vi søger en struktureret og resultatorienteret Sales Engineer, der brænder for teknisk salg og kundedialog. Du har gerne erfaring fra en lignende rolle, men vigtigst af alt er din evne til at forstå kundernes behov, tænke i løsninger og skabe varige relationer. Derudover ser vi gerne, at du:

- Har en teknisk baggrund – fx som elektronikingeniør – eller solid erfaring med teknisk løsningssalg
- Har en dokumenteret track record inden for B2B salg, gerne inden for elektronikbranchen
- Er kommercielt tænkende og forstår at balancere tekniske og forretningsmæssige hensyn
- Arbejder struktureret og kan håndtere flere projekter og kunder samtidigt
- Behersker dansk og engelsk flydende i skrift og tale

- Har forståelse for kontrakter, udbudsmateriale og aftalegrundlag
- Har kørekort og bil med mulighed for at besøge kunder fysisk

Det er en fordel, hvis du har:

- Erfaring med elektronikproduktion og testudstyr
- Indgående kendskab til den danske eller internationale elektronikbranche

Vi tilbyder

Et spændende og afvekslende job med stor frihed under ansvar og mulighed for at præge din egen rolle.

Du får:

- Faglige udfordringer og løbende kompetenceudvikling
- Et stærkt fagligt miljø med dygtige kollegaer og en uformel kultur
- En arbejdsplads med fokus på trivsel og en aktiv personaleforening
- Fleksible arbejdstider
- Konkurrencedygtig løn efter kvalifikationer samt pensionsordning og sundhedsforsikring
- Frokostordning og attraktive personalegoder
- Arbejdssted i vores moderne kontor i Aarhus N

Om Develco

Develco er en veletableret udviklingsvirksomhed. Siden 1989 har vi udviklet teknologiske produktløsninger baseret på elektronik og embedded software og styret elektronikproduktion for store industrikunder og innovative opstartsvirksomheder med eget produktprogram. Udviklingsprojekterne er inden for mange forskellige områder: Dataopsamling, Connectivity, IoT Løsninger, Strømforsyninger, Motorstyringer, Energistyring, Sensorer, Gateways, Industristyringer og Fjernbetjening.

Vi er en dynamisk og agil organisation med +25 medarbejdere. Vi stræber hele tiden efter at sikre vores medarbejders kontinuerlige udvikling og at arbejde med de allernyeste teknologier. I dag er vi en del af Trifork-koncernen, men opererer som en selvstændig virksomhed med vores egen strategi og markedsfokus.

Ansøgning

Er du klar til at tage det næste skridt i din karriere?

Så send dit CV til job@develco.dk (vi ønsker kun at se dit CV). Vi indkalder løbende kandidater til samtale og tager opslaget ned, når vi har fundet den rette.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte CEO Jakob Bjerre på tlf. +45 41 77 88 18.

Develco A/S

Hedeager 40
8200 Aarhus N
t: +45 87 400 300
e: job@develco.dk
develco.dk