

Salgskonsulent til Arminox® – vis vejen til intelligent byggeri med rustfrit stål

Rustfrit stål er den intelligente løsning. Som salgskonsulent hos Arminox bliver du rådgivernes og entreprenørernes sparringspartner og hjælper dem med at se mulighederne i rustfrit stål – til gavn for arkitektur, bæredygtighed og økonomi.

Gør en forskel med intelligente løsninger

ARMINOX® var internationalt blandt de første til at udvikle rustfrit stålarmering, og er i dag en af verdens førende leverandører heraf til brug for bygge- og anlægsbranchen over det meste af verden. Styrken ligger ikke blot i stålet, men også i vores store erfaring og know-how. Både i udviklingen og den intelligente brug af rustfri armeringsstålprodukter.

Denne viden fortjener byggeriet endnu mere gavn af og vi søger derfor nu en **salgskonsulent** med teknisk baggrund og forståelse for konstruktioner, bygningsfysik og bæredygtigt byggeri – og gerne erfaring med internationalt salg eller eksportprojekter.

Din rolle

Du bliver en central del af vores salgsorganisation på p.t. 6 kollegaer og skal være med til at sælge og udbrede forståelsen af rustfrit stål som det intelligente materialevalg. Du arbejder tæt sammen med rådgivere, arkitekter, entreprenører og bygherrer og sparrer med dem både generelt og i designfasen af projekterne.

Dine ansvarsområder:

- Rådgivende salg med fokus på materialer, byggeteknik, levetidsøkonomi og bæredygtighed
- Udvikling og pleje af relationer til rådgivere, entreprenører og beslutningstagere
- Identificere og udvikle kunder og projekter – både i Danmark og på udvalgte eksportmarkeder
- Bidrage til teknisk afklaring og tilbudsarbejde i samarbejde med kollegaer i både salg og produktion.
- Indgå i dialogen med uddannelses- og vidensinstitutioner.
- Repræsentere Arminox på messer, konferencer og netværk i branchen.
- Vedligeholde relationen til andre væsentlige samarbejdspartnere; bl.a. tømmerhandlere og elementfabrikker.

Din profil:

- Uddannelse inden for byggeri eller teknik – fx bygningskonstruktør, ingeniør eller lignende
- Erfaring med teknisk salg og rådgivning i byggebranchen
- Viden om konstruktioner, bygningsfysik og bæredygtige materialevalg
- Kommercielt mindset og evne til at skabe tillid og resultater
- Erfaring med eksport eller internationale projekter er en fordel, men ikke et krav
- Taler og skriver dansk og engelsk på professionelt niveau – tysk er et plus.

Vi tilbyder:

- En nøgleposition i en virksomhed med stort fagligt fokus og stærke vækstambitioner.
- En del af en uformel positiv organisation med fladt hierarki og korte beslutningsveje.
- Et certificeret produktprogram med dokumenterede fordele i byggeriet
- Samarbejde med dygtige kolleger inden for salg, teknik og produktion
- Gode muligheder for personlig og faglig udvikling – også internationalt
- Konkurrencedygtig løn, firmabil og sociale benefits.

Bliv en del af Arminox

Arminox har hovedsæde og produktion i Mønsted ved Viborg, samt mindre produktion og salgskontor i Canada og Dubai. Din arbejdsplads bliver hovedsageligt hos vores kunder og samarbejdspartnere, men der vil også være tid med kollegaerne på kontoret. Vi forventer derfor, at du kan køre til Viborg indenfor en rimelig køretid.

Hvis dette har din interesse, så send din ansøgning til CEO Michael Reventlow-Mourier på mail: mrm@arminox.com snarest muligt og senest d. 14.07.2025. Du er meget velkommen til at stille spørgsmål til stillingen på mobil 5354 5429.

Vi ser frem til at høre fra dig – 100% diskret.