

Technical Sales Lead

Er du en resultatorientert teknisk ekspert med lidenskap for salg? Nå har du muligheten til å sette ferdighetene dine på prøve som vår nye Technical Sales Lead i Rig & Marine-avdelingen hos Semco Maritime!

Din rolle:

Som Technical Sales Lead blir du en nøkkelspiller i et dynamisk, internasjonalt miljø, der du bidrar til vellykket levering av vår brede prosjektportefølje. Vi spesialiserer oss på tjenester til energisektoren, inkludert ingeniørarbeid, prosjektledelse, energieffektivitet, fabrikasjon og installasjon – med hovedfokus på offshore boreplattformer og installasjonsfartøy for offshore vind. Du vil være en del av det kommersielle teamet i Norge og rapportere direkte til Thor Andre Askildsen/Directo, Business Development.

"I Semco Maritime kombinerer vi teknisk ekspertise med en resultatorientert tilnærming for å skape verdi for våre kunder. Du vil spille en avgjørende rolle i å drive vekst, bygge langsiktige partnerskap og forme fremtiden til energisektoren."

– Tor Erik, Managing Director

Dine ansvarsområder:

Med din tekniske bakgrunn og kommersielle teft vil du utvikle og gjennomføre salgsstrategier som styrker vår markedsposisjon i Norge. Dine hovedoppgaver vil inkludere:

- Styrke vår markedsposisjon i tråd med strategiske vekstmål
- Drive lønnsom salgsvekst for både eksisterende og nye kunder
- Prioritere målrettede kundeaktiviteter, følge opp tiltak og sikre avtaler
- Utvikle og implementere salgsstrategier
- Planlegge, forberede og gjennomføre salgsplaner og budsjetter
- Gjennomgå anbudsmateriale og utarbeide tilbud
- Lede og videreutvikle salgsprosesser

Hvem er du?

Vi ser etter kommersiell profil med teknisk bakgrunn og lidenskap for salg. Du trives med å bygge relasjoner, kommuniserer godt med både kunder og interne interessenter og har en proaktiv holdning og trives i et miljø hvor du daglig kommuniserer med ulike aktører og kunder.

For å lykkes i denne rollen ser vi for oss at du har:

Høy organiseringsevne og utmerkede kommunikasjonsevner på skandinavisk og engelsk
Bachelor- eller mastergrad innen marine/maritim eller et relevant teknisk felt
Dokumenterte resultater innen salg og en resultatorientert tilnærming
Selvstendighet og struktur, med evne til å planlegge og gjennomføre oppgaver
Sterke forhandlingsferdigheter og erfaring med å håndtere kunder
Komfort med digitale verktøy som Excel, MS Office og CRM-systemer

Ønskede kvalifikasjoner:

- Erfaring med teknisk salg fra skipsverft eller maritim virksomhet
- Kjennskap til maritime operasjoner
- Erfaring fra vedlikehold av offshore rigger og eller skip

Velkommen til Semco Maritime!

Hos Semco Maritime er vi med på å skape endring – for mennesker, prosjekter og den globale energisektoren. Vi er over 2 500 dedikerte problemløsere som driver reell innovasjon og bidrar til morgendagens energiutfordringer.

Vi fokuserer ikke bare på hvorfor energiovergangen er viktig – vi finner ut hvordan vi kommer dit.

Gjennom smarte, pragmatiske løsninger skaper vi fremtidens energisektor.

Så ja, å jobbe hos oss vil endre energibransjen – og kanskje også deg.

Vil du være med på reisen?