

Når el-rådgivning og entreprenørånd går hånd i hånd

Rollen, ansvaret og indflydelsen er på plads. Nu mangler vi blot dig!

Tænder du på forretningsindflydelse, og motiveres du i en ekstern rolle, hvor du har fokus på den gode rådgivning af kunder? Så må du ikke snyde dig selv for at læse videre.

Barren er sat højt og CWN, rådgivende ingeniørvirksomhed specialiseret i el, er klar til at tage imod dig, der har lysten til at sparke gang i et nyt forretningsområde; bygherrerådgivning. Du er drivkraften bag udarbejdelsen og eksekveringen af strategien. Du får tingene til at ske og sætter hurtigt gang i opgavetilstrømningen, så forretningsområdet vokser i koncept, omsætning og ansatte.

Sideløbende med at du bygger bygherrerådgiver-området op, bliver du en nøglespiller inden for et bredt el-teknisk område med en stor variation af ansvarsopgaver som projekt- og projekteringsleder. Igennem en dynamisk og målrettet udviklingsproces har du rig mulighed for at sætte dit præg på din egen udviklingsbane alt afhængig af, hvor dine kompetencer og din motivation ligger.

Du ved, du er landet det rigtige sted, når du i løbet af prøveperioden lander med begge ben på jorden, forstår forretningsgangene, kender til prispolitikker og er kommet ind under huden på CWNs DNA, som matcher dine holdninger og værdier.

Du er klar over din onboarding-periode har båret frugt, når du i løbet af de første 6 måneder:

- Opbygger og aktiverer dit netværk, så din kalender bliver fyldt op med en masse gode møder, samt har en køreklar plan for din kunde-pipeline inden for det offentlige og private segment
- Indtager rollen som markedsansvarlig, hvor du via behovsafdækning og grundig forventningsafstemning indgår aftaler med kunder og inddriver opgaver. (Salgsbudgettet er du selv med til at definere)
- Agerer projekteringsleder, hvor du deltager i de indledende projekteringsmøder og ud fra opgavens volumen sammensætter dit team af kompetente kolleger
- Projektleder 2-3 el-projekter, herunder eksempelvis institutioner, skoler, boliger og erhverv, hvor du sikrer dig, at teamet er on track ift. tid, økonomi, ressourcer og kvalitet

Inden for de første 12 måneder kan du krydse yderligere succesmål af, når du:

- Via dine strategiske og proaktive indsatser i markedet indhenter flere attraktive opgaver til teamet (hvor mange er du selv med til at definere), og du har nu en helt køreklar plan for, hvilke virksomheder du og CWN vil satse på fremadrettet.
- Du via konstruktive og løbende dialoger med kunder, samarbejdspartnere og kolleger sikrer dig, at kvaliteten er i top på projekterne, så kunderne i den grad oplever merværdi og derfor kommer igen.

Din udviklingsbane stopper ikke her...

Efter et par år i jobbet har du oplevet stor progression i udviklingen, dine resultater samt stigende indflydelse på forretningen inden for el-bygherrerådgivning. Du begynder at indtænke forretningsområdet som en decideret afdeling, hvor du bliver den naturlige afdelingsleder samtidig med, at du fortsat har fokus på markedsbearbejdningen.

Vi forestiller os, at du er...

... uddannet el-installatør, eller el-ingeniør. Du har primært erfaring fra rådgiver-branchen og har helt sikkert erfaring med markedsbearbejdning og trives i den udadvendte funktion med fokus på rådgivning af kunder. Din adfærd betegnes formentlig som værende kommunikativ, netværkende, handlekraftig, nysgerrig og selvstartende.

Dine nye arbejdsplads:

Du bliver en del af en rådgivende ingeniørvirksomhed i vækst (kåret som Gazelle virksomhed i 2015 og 2016), som har en ambitiøs strategi om at øge medarbejderstaben med 40% inden for tre-fem år. Claus Witthoff Nielsen, som står i spidsen for virksomheden, er spillende træner, har travsel i højsædet og efterlever mottoet: "det eneste, der er statisk, er udvikling".

Ansøgningsfrist: Snarest. Vi afholder samtaler løbende.