



Fagerhultgruppen er Nordens største og et av Europas ledende belysningskonsern. Fagerhult utvikler, produserer og markedsfører belysningsystemer for offentlig innendørs- og utendørs miljøer. Gruppen har ca. 4100 ansatte og omsatte i 2022 for ca. 8,27 mrd. SEK. Fagerhult er lokalisert i 27 land og børsnotert på Stockholm børs. I Norge er Fagerhult gruppen representert ved salgsselskapet Fagerhult Belysning AS, med over 40 medarbeidere og et landsomfattende nett av salgskontorer. For ytterligere informasjon om selskapet se www.Fagerhult.no og [We light up your world - Fagerhult Group](#) Se vår sensor teknologi: [Organic Response by Fagerhult Group](#)

Har du lyst til å jobbe som Smart Lighting Adviser i Europas ledende belysningskonsern?

Smart Lighting Adviser

Ved vårt hovedkontor på Lysaker søker vi en ambisiøs og teknologifokusert person til vår satsing innen fremtidens smarte belysningsløsninger og sensor teknologi. Vi ønsker å styrke vårt team med en entusiastisk og erfaren rådgiver som vil være en nøkkelperson i veiledningen av våre bedriftskunder inn i fremtidens smarte bygninger. Dette er en spennende mulighet for en fremtidsrettet person med stort engasjement og gode kommunikasjonsevner, som har interesse for fremtidens bærekraftige, smarte belysningsløsninger.

Du får en operativ hverdag hvor du kontakter nye kundegrupper med vårt budskap om smarte oppkoblede løsninger og IoT tjenester innen vårt fagfelt. Kundegruppene vil fortrinnsvis være eiendomsbesittere, byggherrer, leietagere og sluttkunder. Vi søker deg som har kunnskap om tjenestesalg og digitale løsninger til eiendoms- og byggenæringen. Om dette trigger deg kan du få muligheten til å jobbe med en internasjonal ledende merkevare innen belysning og smarte løsninger.

I rollen som Smart Lighting Adviser må du trives med å jobbe selvstendig og legge opp din egen arbeidshverdag. Du vil jobbe strategisk og langsiktig med pågangsmot og gjennomføringskraft. Du må ta ansvar for å aktivt nå ut til våre kundegrupper, samtidig som selskapets strategi og forretningsmål ivaretas. Dette gjør du ved å jobbe godt sammen med erfarne kolleger og opparbeide gode kunderelasjoner. Du vil være en del av et team og rapportere direkte til Business Development Manager Nordic.

Du vil få ansvar for:

- Eiendomsaktører som tør å satse på teknologiske hjelpemidler, stort fokus på kostnadseffektivitet, brukervennlighet og moderne løsninger.
- Kontakte nye kunde grupper og formidle vårt budskap om smarte belsningsløsninger og IoT-tjenester.
- Veilede kunde gruppene i implementeringen av smarte bygg med oppkoblede løsninger og tredjepartssamarbeid.
- Skreddersy løsninger basert på kundens behov og krav.
- Bygge relasjoner med både nye og eksisterende kunde grupper, samt internt i konsernet.
- Skape vekst i vår andel smart lighting og IoT-tjenester til vår kunde portefølje.
- Sørge for høy kundetilfredshet og forvalte Fagerhult's posisjon slik at vi er den foretrukne samarbeidspartneren.

Ønskede kvalifikasjonskrav og egenskaper

For å lykkes i rollen bør du ha erfaring med løsninger for smarte bygg, tjenestesalg, IoT oppkoblede løsninger og digitalisering. Det er viktig at du også har forståelse for salg og har dokumenterte salgresultater til B2B.

Du er relasjonsbyggende og troverdig med god teknologisk innsikt og har et driv og et ønske om å nå ut til bransjen med nye, smarte løsninger og tjenester.

Du har et kommersielt tankesett, har god forretningsforståelse og bidrar til å skape merverdi til våre kunder. Høy grad av pågangsmot, samarbeidsevner og serviceinnstilling vil kunne bidra til å lykkes i rollen.

Du har et ønske om å være i et selskap med stor fokus på bærekraft og smarte innovative løsninger (Sustainability and Connectivity). Våre fremtidsrettede løsninger er bærekraftige og innovative, i alt fra produkter, produksjon og belsningsløsninger.

Vi ser primært etter deg med høyere utdanning, fortrinnsvis bachelor nivå. Eventuelt manglende utdanning kan kompenseres med relevant arbeidserfaring. Du har en sterk presentasjonsteknikk med gode skriftlige og muntlige fremstillingsevner, i både norsk og engelsk. Gode teknologiske kunnskaper og bruker CRM som en naturlig del av hverdagen.

Vi tilbyr

- En fremtidsrettet og spennende rolle med stor påvirkningskraft.
- En spennende bransje under utvikling.
- God støtte innen prosjektering, tilbudsskriving, ordrelegging, leveranseoppfølging og teknisk service.
- Gode utviklingsmuligheter i et internasjonalt konsern.
- Merkevarerprodukter av høy kvalitet.
- Godt arbeidsmiljø og solid organisasjon med sentrale og hyggelige lokaler.
- Konkurransedyktige betingelser
- Bilordning / firmabil.
- Gode pensjons- og forsikringsordninger, samt helseforsikring.
- Det må påregnes noe reiseaktivitet.

Spørsmål om stillingen kan rettes til Business Development Manger Nordic, Geir Oen på tlf. 41 53 32 32
Alternativt til Country Manager, Tore Digre på tlf. 91 38 78 45.

Skriftlig søknad og CV sendes til geir.oen@fagerhult.no