

Salgsprojektleder til Team Salg og Energirådgivning

Vi har store ambitioner hos Aalborg Forsyning.

- Vi vil tilbyde flere kunder fjernvarme og fjernkøl.
- Vi vil indgå nye aftaler om overskudsvarme for at sikre den grønne omstilling og stabil fjernvarme til vores fjernvarmekunder.
- Og vi vil arbejde målrettet med at udvikle nye produkter til vores kunder og samarbejdspartnere.

Vil du være med til at sikre en konkurrencedygtig, stabil og bæredygtig multiforsyning?

Søg jobbet som salgsprojektleder, indgå i vores team og få indflydelse på fremtidens forsyning.

Jobbet

I Team Salg og Energirådgivning bliver du en vigtig brik i vores salgsarbejde. Vi står overfor at skulle arbejde med erhvervskunder i højere grad end i dag. Det betyder, at vi skal være opsøgende i vores salgsarbejde og være nysgerrige på, hvad det er, vores potentielle kunder efterspørger. Vi ønsker at være attraktive og det naturlige valg i konkurrencen med alternative løsninger. Der skal tænkes i sektorkoblinger og mulige løsninger. Du skal derfor kunne omsætte ideer og input til handlinger og nye produkter.

Du forventes at være den drivende kraft og en aktiv deltager med teknisk forståelse i processen ved salg af såvel fjernvarme, som fjernkøl og i overskudsvarmeprojekter. Du skal stå for udarbejdelse af nødvendige analyser og beregninger, der skal bruges til kvalificeret stillingtagen både internt og eksternt. Det sker gennem tværgående samarbejde med kollegaer, konsulenter og myndigheder.

Du vil blive nøgleperson i de igangværende og kommende salgsprojekter. Som projektleder skal du styre projektet fra start til slut, kommercielt og teknisk. Du skal drive både det kommercielle og tekniske spor. I det kommercielle spor skal du udarbejde tilbud og stå for aftaleindgåelsen. I det tekniske spor skal du sikre organisationens opbakning til leverancen og indfrielse af kundens forventninger.

Særligt arbejdet med eksisterende og nye overskudsvarmekontrakter, vil fylde markant, hvor du vil agere som Contract Manager. Det forventes, at du kort efter opstart vil sætte dig grundigt ind i vores overskudsvarmekontrakter og varmeprioritering, samt bliver sparringspartner på området for vores øvrige organisation.

Du skal herudover søge overblikket over, hvor vores forsyningsområde bevæger sig hen og være proaktiv i din adfærd i forhold til salg til de nye områder og dyrke den langsigtede helhedstænkning. Vi skal være en attraktiv samarbejdspartner med fokus på relationssalg.

Du bliver en del af Team Salg og Energirådgivning, et team på 12 personer, hvor du får mulighed for at præge dit jobs indhold. Det er ét af tre teams, i afdelingen, Salg & Service, der varetager bl.a. energirådgivning, kundeservice, salg, tekniske og økonomiske beregninger, tilbud, målerhåndtering, og hjemtagning af data. Salg & Service består i dag af 36 medarbejdere, 3 teamledere og 1 afdelingsleder. Herudover tilbyder vi en stor organisation med bred faglig viden at trække på.

Om dig

Vi tror, at du er ingeniør, maskinmester eller har anden relevant uddannelse, der gør dig i stand til at analysere og formidle tekniske problemstillinger relateret til industriel overskudsvarme, produktion og distribution af fjernvarme og fjernkøling. Men du kan også være en erfaren projektleder med teknisk og kommerciel indsigt, der kan holde overblik og sørge for fremdrift i vores projekter samtidig med, at du altid har styr på eksisterende og nye aftaler.

Vi forventer, du har et kommercielt mindset, er udadvendt og vant til at være i dialog med og bindeled mellem topledelse og den teknisk specialiserede medarbejder.

Vi forestiller os, at du kommer fra en stilling som projektleder eller rådgiver, med minimum 5 års dokumenteret erfaring. Du skal trives i det komplekse krydsfelt, der kan være i store tekniske projekter med mange interessenter, og er vant til relationssalg.

Det vil være en fordel, hvis du har økonomisk forståelse, eftersom det er en væsentlig del af vores tilbud og projekter.

Vi regner i øvrigt med, at du har:

- Gode analytiske og problemløsende evner.
- Teknisk erfaring.

- Stærkt kommunikativt talent og evne til at præsentere komplekse emner på en forståelig måde.

- Gode samarbejdsevner og evne til at skabe relationer med interne og eksterne aktører.

Herudover forventer vi, at du er opsøgende, udadvendt og vedholdende i din tilgang til opgaven og er naturligt nysgerrig på kunder og kollegaers synspunkter og input.

Vi tilbyder:

- En spændende og udfordrende stilling i en virksomhed med store ambitioner.
- Mulighed for at præge den grønne omstilling og bidrage til en bæredygtig fremtid.
- Et dynamisk og engageret hus med et stærkt fagligt fokus.
- Gode udviklingsmuligheder i en virksomhed med fokus på læring og innovation.
- Et attraktivt løn- og ansættelsesvilkår.

Løn og ansættelsesforhold

Løn og ansættelsesvilkår er i henhold til gældende overenskomst. Vi tilbyder fleksible arbejdstider, mulighed for efteruddannelse, fitnessfaciliteter og kantineordning.

Aalborg Forsyning opfordrer alle kvalificerede ansøgere uanset alder, køn, religion, handicap eller etnisk tilhørsforhold til at søge stillingen. Koncernsproget er dansk.

Interesseret?

Har du spørgsmål, eller vil du gerne vide mere om jobbet, er du velkommen til at kontakte Gustav Heidemann Lassen på +45 2520 0240 eller gustav.lassen@aalborgforsyning.dk

Vi afholder løbende samtaler og forbeholder os retten til at fjerne opslaget, når den rette kandidat er fundet.

Sidste mulige dato for at sende din ansøgning er 17. juni 2026.

Vi forventer opstart 1. august 2026 eller snarest muligt herefter.

- Ugentlig arbejdstid:
37 timer
- Lokation:
Norbis Park 100, 9310 Vodskov
- Kørekort
Personbil

Aalborg Forsyning

Aalborg Forsyning er midt i en ambitiøs udvikling af vores forsyning. Med mere end 500 medarbejdere leverer vi hver dag varme, gas, køling og rent vand til vores kunder. Vi håndterer regnvand, spildevand med ambitioner om at bidrage til den grønne omstilling. Med afsæt i vores fælles værdier – tillid, respekt, faglighed, samarbejde og udvikling – arbejder vi hver dag på at skabe attraktive arbejdspladser med høj trivsel og produktivitet. Vi indgår i både offentlige og private partnerskaber, hvor innovation, udvikling og test er i fokus. Det sker bl.a. i vores erhvervsområde Norbis Park, hvor vi i disse år bygger og afprøver nye teknologier, der skal skabe fremtidssikker forsyning. Vi er organiseret i tre direktørområder for innovation, teknik og økonomi, og så er Aalborg Forsyning Danmarks 2. største kommunalt ejede multiforsyning.

Vores mission er at skabe tryghed og bæredygtighed – også for kommende generationer.

Fakta om Aalborg Forsyning

- 500 medarbejdere
- 65.000 kunder
- Mission: Vi skaber tryghed og bæredygtighed - også for kommende generationer
- 5 værdier: Tillid, respekt, faglighed, samarbejde og udvikling

[Læs mere om vores arbejdsplads](#)