

Service Sælger - Jylland, Danmark

Vil du drive salget af serviceprojekter, opgraderinger og langsigtede serviceaftaler i Jylland – og være med til at styrke BWSC's relationer til kunder og partnere?

BWSC – Ever better energy!

Vær med til at skabe fremtidens bæredygtige energisystemer og gør en reel forskel ingen for energiproduktion og energiomstilling.

BWSC er en førende aktør inden for energiproduktion med speciale i service, drift og vedligeholdelse af kraftværker. Vi er i front inden for bæredygtige energiløsninger og samarbejder tæt med førende OEM-partnere om udvikling og opførelse af avancerede Power-to-X-anlæg. Med fokus på kvalitet, innovation og ansvarlig ressourceanvendelse er vi med til at drive den grønne omstilling.

Stillingen

Som Service Sælger for Jylland får du en central rolle i at drive salget af kedelserviceprojekter, opgraderinger, hovedeftersyn, modificeringer og langsigtede serviceaftaler inden for BWSC's produktportefølje. Du identificerer nye muligheder, udvikler kunderelationer og sikrer, at vi tilbyder konkurrencedygtige og kundetilpassede løsninger.

Du bliver en vigtig kommerciel drivkraft i regionen og arbejder tæt sammen med Head of Service Sales, tilbudsteams og interne specialister inden for teknik, jura, kommercielle funktioner og projektledelse. Du styrer processen fra lead til salg og bidrager til rentable servicekontrakter, stærke kunderelationer og BWSC's fortsatte regionale tilstedeværelse.

- Identificere serviceleads og forretningsmuligheder i Jylland samt vedligeholde og udbygge et stærkt netværk af kunder og partnere
- Udvikle regionsspecifikke og kundespecifikke salgsstrategier i samarbejde med Head of Service Sales
- Udarbejde tekniske og kommercielle tilbud på hovedeftersyn, reparationsopgaver, opgraderinger, retrofitprojekter og langsigtede serviceaftaler sammen med tilbudsteams
- Koordinere interne specialister inden for teknik, jura, kommercielle funktioner og projektledelse for at sikre præcise og konkurrencedygtige tilbud
- Lede forhandlinger med kunder og partnere samt håndtere afklaringer gennem hele salgsprocessen
- Følge op på tilbud og forslag direkte med kunder eller i samarbejde med projektledere og eksterne repræsentanter
- Understøtte udviklingen af innovative og konkurrencedygtige service- og opgraderingskoncepter til affaldsforbrændingsanlæg og konventionelle kraftværker

Kvalifikationer

Vi forestiller os, at du har en stærk teknisk forståelse, solid kommerciel erfaring og trives i en udadvendt rolle, hvor du kombinerer kundedialog, forhandling og tværfagligt samarbejde.

- Du har en teknisk baggrund inden for eksempelvis mekanik, el eller maritimt område – eller tilsvarende erfaring fra biomasse-, affaldsanlæg-, kraftværks- eller industrisektoren
- Du har solid erfaring med salg eller eksekvering af service- eller EPC-light-projekter, eksempelvis hovedeftersyn, opgraderinger eller modificeringer
- Du kan udarbejde tekniske og kommercielle tilbud med komplekse kommercielle elementer
- Du har erfaring med forhandling af service- eller projektkontrakter
- Du har stærke netværkskompetencer og kommunikerer sikkert på tværs af kulturer og fagområder
- Du taler og skriver flydende dansk og engelsk
- Du arbejder struktureret, engageret og selvstændigt i et dynamisk miljø med højt tempo
- Du er en stærk kommunikator, der opbygger tillid, tager ejerskab og håndterer flere muligheder samtidigt

Rejseaktivitet

Du skal forvente regelmæssig rejseaktivitet som en del af rollen. Rejseaktiviteten estimeres til cirka 60-80 dage om året, primært i forbindelse med kundemøder, salgsaktiviteter og projekter i Jylland.

Hvad tilbyder vi?

Når du bliver en del af BWSC, får du mulighed for at bidrage til projekter, der gør en reel forskel for bæredygtighed og miljøansvar. Vi tilbyder en spændende stilling i et dynamisk, kompetent og samarbejdsorienteret arbejdsmiljø med gode muligheder for faglig udvikling og personlig vækst. Vi har en god kantine, fitnessfaciliteter og en aktiv personaleforening, som står bag en række arrangementer og sociale aktiviteter. Vores hovedkontor ligger i Allerød tæt på stationen og kun 30 minutter med tog fra Københavns centrum.

Vi glæder os til at høre fra dig

Vi ser frem til at modtage din ansøgning. Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Lars Lundin på lglu@bwsc.dk.

Vi gennemgår ansøgninger og går videre med relevante kandidater løbende, så send gerne din ansøgning hurtigst muligt og senest d. 1. september 2026.

BWSC ønsker at fremme lighed og diversitet. Vi opfordrer alle kvalificerede kandidater til at søge – uanset etnisk baggrund, køn, seksuel orientering, handicap, religion eller alder. Vi anbefaler derfor, at du undlader at angive alder m.m. i dine ansøgningsdokumenter.

Af hensyn til GDPR modtager eller behandler BWSC ikke ansøgninger sendt via e-mail.

Om BWSC

Burmeister & Wain Scandinavian Contractor A/S (BWSC) er en global leverandør af drift, vedligeholdelse og tekniske serviceydelser til kraftværker med stærke ingeniørkompetencer, der hjælper kraftværksejere med at levere renere og mere omkostningseffektiv energi. Vi er eksperter i service, opgraderinger, drift og vedligeholdelse af energisystemer baseret på diesel, naturgas og vedvarende energikilder. Vi hjælper vores kunder med at øge driftssikkerheden og tilgængeligheden i energiproduktionen, forbedre effektiviteten i deres anlæg, integrere fremtidssikrede teknologier og reducere vedligeholdelsesomkostningerne. Hos BWSC arbejder vi sammen med kunder i Europa og resten af verden om at løse udfordringer inden for energilagring, CO2-fangst, Power-to-X og andre centrale områder i energiomstillingen. Vores medarbejdere er kernen i alt, hvad vi gør, og afgørende for de stærke relationer, vi opbygger med vores kunder. Derfor investerer vi i vores medarbejderes udvikling og trivsel for at understøtte virksomhedens fortsatte vækst og succes.

Læs mere om os på vores hjemmeside, www.bwsc.com, hvor du kan læse om vores projekter, strategi og vision hos BWSC.