

Handelselev til fremtidens energiløsninger hos Verdo

Go Green

Vil du være elev i en branche, hvor der er fuld fart på udviklingen? Som handelselev hos Verdo Go Green kommer du ind i en branche i rivende udvikling, hvor vi arbejder med salg af elaftaler, ladeløsninger og solceller til erhvervskunder. Her får du både praktisk erfaring, faglig ballast og et stærkt netværk, der ruster dig til en karriere i salg.

Vores nuværende handelselev, Nikolaj, fortæller: "Der bliver lagt tid og energi i at udvikle mig fagligt, og det mærkes tydeligt, at der prioriteres at give elever ansvar og mulighed for at vokse i rollen."

Dine opgaver

Arbejdsopgaverne varierer meget fra dag til dag, men når du har haft tid til at sætte dig ind i, hvem Verdo er, og hvad dine kolleger laver, så kan en dag se således ud:

"En typisk dag starter kl. 8, hvor jeg tjekker min mail. Der ligger ofte svar, spørgsmål eller forespørgsler fra kunder, som jeg starter med at besvare. Når det er gjort, kan jeg finde på at ringe til potentielle kunder, der har vist interesse for en elaftale eller en ladestander. Derudover arbejder jeg løbende på forskellige opgaver, hvor jeg lærer om markedet, kundernes behov og den måde, man tænker og sælger vores produkter og løsninger på. Det giver en god forståelse for branchen og for, hvad det kræver at blive en dygtig sælger," fortæller Nikolaj.

Derudover kommer du til at have opgaver som:

- Besvarelse af kundehenvendelser og opfølgning på leads i vores ringesystem
- Salg af el og ladeløsninger til små og mellemstore erhverv samt forlængelse af elaftaler hos eksisterende kunder
- Oprettelse og opdatering af kunder, tilbud, kontrakter og prisark i vores salgssystemer
- Bidrag til salgsmateriale og deltagelse i messer, kundearrangementer og kundemøder med Key Account Managers
- Løbende opgaver, hvor du lærer markedet, kundernes behov og vores salgsmetoder at kende

Som handelselev hos os får du

- Indgående viden om elmarkedet, elpriser og produkter
- Kendskab til ladeløsninger til erhvervskunder
- Erfaring med kundeporteføljer og administration af kundedata
- Indblik i salgsarbejde fra første kontakt til afsluttet aftale
- Kompetencer, der klæder dig på til rollen som handelsassistent

Hvad kan vi ellers tilbyde dig?

Du bliver en del af et stærkt team, hvor samarbejde og udvikling står øverst på dagsordenen. Vi tilbyder:

- Et uhøjtideligt og rummeligt arbejdsmiljø, hvor alle hjælper alle
- En kultur med fokus på fælles succes, respekt og ansvar
- Kollegial sparring, hvor vi tør udfordre vaner og afprøve nye ideer
- Tryghed til at turde fejle og mod til at finde nye veje
- Erfarne kollegaer, der tager sig tid til at lære dig op
- Indblik i andre afdelinger som marketing, kundeservice og afregning, så du får en bred forståelse af forretningen
- Forskellige medarbejdergoder såsom kantineordning, sundhedsforsikring og en bred palet af sociale aktiviteter

Er du den, vi leder efter?

Du kan se dig selv som sælger, er udadvendt og har masser af drivkraft og vilje til at lære og vokse. Det er et plus, hvis du har erfaring fra salgsbranchen, men det er absolut ikke et krav, hvis du bare har gåpåmod. For at starte som handelselev skal du have afsluttet grundforløbet eller have en kompetencevurdering, der viser, at du er klar.

Det praktiske

Arbejdspladsen er hos Verdo Go Green, en del af Verdo-koncernen, på Agerskellet 7 i 8920 Randers NV. Ansøgningsfristen er 25. januar 2026, og der er opstart efter nærmere aftale. Har du spørgsmål til elevpladsen, kan du kontakte salgschef Maj-Britt Christiansen på +45 4174 4413.

Vi holder samtaler løbende, og vi ansætter, så snart vi finder den rette kandidat. Send derfor din ansøgning og dit CV hurtigst muligt via ansøg-knappen.

Vi håber på at høre fra dig!