



Sales & Marketing Co-Ordinator – TEXEL Energy

Göteborg · Heltid · Start omgående

TEXEL arbetar med energiåtervinning och energilagring med flertalet applikationsområden. Vi är mitt i en expansion mot den amerikanska marknaden och söker nu en driven affärsperson som vill vara med och arbeta med en teknik som löser ett av vår tids största infrastrukturproblem.

OM TEXEL

TEXEL grundades med målet att bli ett världsledande teknikföretag inom energiåtervinning och energilagring. Fokusområdet för denna roll gäller främst vår teknologi som omvandlar termisk energi från restgaser som annars facklas och slösas bort till stabil elektricitet för AI Datacenters. Systemet fungerar helt off-grid, levererar stabil effekt dygnet runt och kan skalas modulärt i takt med kundens behov.

Marknaderna vi adresserar är multi-trillion-marknader. Den kommersiella lanseringen är genomförd på Kikås i Sverige och nu blickar vi mot den amerikanska marknaden — och vi behöver rätt person med oss på den resan.

ROLLEN

Du arbetar nära ledningsteamet och ansvarar för att bygga och vårda relationer med kunder, partners och leverantörer globalt. En dag kan börja med ett avtalsmöte med en industripartner i Australien och avslutas med en förhandling med ett datacenterbolag i Kalifornien. Du är TEXELs röst utåt — strukturerad nog att hantera avtal och driven nog att prospektera och stänga affärer självständigt.

Dina huvudsakliga ansvarsområden:

- **Försäljning och prospektering** — identifiera och bearbeta kunder inom energi, industri och AI-infrastruktur
- **Relationsbyggande** — skapa och förvalta långsiktiga relationer med kunder, partners och leverantörer globalt
- **Avtal och förhandling** — hantera, skriva och förhandla kommersiella avtal
- **Kunduppföljning** — förvalta befintliga kundrelationer och säkerställa leverans mot förväntningar
- **Säljmaterial och presentationer** — producera material som kommunicerar TEXELs tekniska och kommersiella erbjudande tydligt
- **Analys och rapportering** — sammanfatta marknadssignaler och dra affärsmässiga slutsatser för ledningsgruppen
- **Samarbete med ledningsgruppen** — delta i strategiska diskussioner och agera länk mellan marknad och organisation

VI SÖKER

Du behöver inte ha jobbat med energiteknik förut — men du måste vilja förstå den. TEXEL säljer en teknisk lösning till sofistikerade köpare, och trovärdighet byggs genom kunskap. Du är nyfiken, lär dig snabbt och trivs med att jobba i gränslandet mellan teknik och affär.

Kvalifikationer:

- **Universitetsutbildning** inom ekonomi, teknik, ingenjörsvetenskap eller liknande
- **Flytande svenska och engelska** i tal och skrift — ytterligare språk är meriterande
- **Erfarenhet av B2B-försäljning** eller affärsutveckling, gärna mot internationella marknader
- **Förmåga att hantera långa, komplexa säljcykler** och att bygga förtroende med beslutsfattare
- **Trivs med resor** och att möta nya människor i nya miljöer

Som person är du:

- **Affärsmässig och resultatorienterad** — du mäter dig i utfall, inte aktivitet
- **Relationsskapande** — du bygger förtroende naturligt och håller det långsiktigt
- **Uthållig** — du ger inte upp när en affär tar tid
- **Självständig** — du kan ta en uppgift från idé till genomfört utan att behöva ledas hela vägen
- **Nyfiken och anpassningsbar** — du trivs i en miljö som förändras snabbt

VI ERBJUDER

- **En nyckelroll** i ett bolag med kommersiellt bevisad teknologi och tydlig global expansionsplan
- **Direkt tillgång till ledningsgruppen** och reell påverkan på bolagets riktning
- **En teknik som faktiskt gör skillnad** — vi adresserar ett av världens mest akuta infrastrukturproblem
- **Kontor på Nya Varvet i Göteborg** — en av stadens mest inspirerande miljöer
- **Heltidstjänst med start omgående** eller enligt överenskommelse

ANSÖKAN

Välkommen att maila ditt CV och kortare introduktion till sebastian@texelholding.com – vi tar emot ansökningar löpande.