

Salgskonsulent - Sjælland

Logo:

[Ibf_betonvarer-stor \(002\).png](#)

Frist:

Område / Area:

Region Sjælland, Region
Hovedstaden

Stillingen er / the position is :

Besat / filled

STILLINGEN

Med udgangspunkt fra din bopæl på Sjælland får du ansvaret for salg og rådgivning af vores omfattende sortiment indenfor belægning, tagsten, afløb og murværk. Salgsdistriktet er en del af Sjælland, og du får tilknytning til fabrikkerne i Hedehusene, Mørkøv og Holmegaard. Du har fokus på projektsalg og byggesager, hvor du fra projekteringsstadiet sikrer, at rådgivere og udførende kunder har præference for IBF og vore produkter. Du besøger således trælastere, byggemarkeder, entreprenører, typehusfirmaer, tømrerfirmaer og murerfirmaer samt anlægsgartnere.

Du er budgetansvarlig for eget distrikt og forstår via tæt dialog med dine kunder at få kendskab til byggeprojekter og komme i spil som leverandør. Du bakkes op af et stærkt bagland af såvel din interne salgsbackup samt det internt salgsteam. Du indgår i et team af eksterne konsulenter, som du samarbejder med i dagligdagen.

Du planlægger selv din hverdag og sætter dine ressourcer ind, hvor det giver mest mening.

Du forstår værdikæden i projektsalg fra entreprenør til forhandler og evner at følge projekterne helt til dørs. Du skal derfor tage et stort ansvar for din tilbudspipeline, hvor du sammen med den interne salgsbackup får tilført nye leads, laver tilbud og følger op på projekterne i rette tid ved de rette personer.

DIN BAGGRUND

Du er en erfaren salgskonsulent, der trives med at være ude hos kunderne det meste af tiden. Du evner at lytte til kunderne og skabe langvarige relationer. Du forstår betydningen af værdibaseret salg, hvor du ikke kun sælger produkter, men samlede løsninger og services, hvor logistik og høj kvalitet spiller en vigtig rolle. Du inspirerer dine kunder og afdækker behov ved at lytte og give indspil. I tæt samspil med dine kollegaer i intern salg er du i stand til at styre en stor tilbudspipeline, hvor du sætter en ære i at overholde deadlines og levere kvalitetsløsninger. Du er naturligvis i stand til at lære fra dig, så du klæder vores dygtige forhandlere på med produkttræning og rådgivning.

Din uddannelsesmæssige baggrund er ikke afgørende, men det vil være en klar fordel, om du har erfaring med salg i byggebranchen og har en vis byggeteknisk indsigt. Du har et stærkt salgsgen og evner at afslutte ordren til alle parter tilfredshed.

Du er tillidsvækkende, ærlig og nysgerrig og besidder evnen til at se muligheder fremfor begrænsninger. Du er en vindertype, der motiveres af at opnå resultater, og du arbejder struktureret og evner at holde mange sager i gang uden, at det går ud over dit gode humør og drivkraft. Dit drive og gennemslagskraft gør, at du ikke venter på at få opgaven, men er opsøgende og selvstarter og evner at lukke ordren. Du håndterer IT som et naturligt arbejdsredskab.

VI TILBYDER

Gode udviklingsmuligheder i en økonomisk stærk velrenommeret virksomhed. IBF fortsætter den positive fremgang og er præget af et højt tempo med kort fra tanke til handling. Rollen er vigtig i forbindelse med den videre succes med projektsalg til entreprenører mm via forhandlere.

Du indgår i en stor kompetent salgsorganisation, hvor du får mulighed for at udvikle dig og have tæt sparring såvel fagligt som personligt. Du får en konkurrencedygtig fast løn, pensionsordning, firmabil, og PC samt Ipad og tlf.

Vi sikrer dig naturligvis en grundig oplæring i IBF's produkter og løsninger.

Ansøgninger behandles løbende og ansøgninger modtages kun via link i denne annonce. Alle henvendelser om jobbet skal ske til Flemming Lund.

Der er ingen ansøgningsfrist, da vi ansætter når vi har den rette.