

Salgskonsulent byggevarekjeder Norge

Logo:

[dolle-logo-short-red-rgb.jpg](#)

Frist:

Område / Area:

Norge

Kontaktperson / Contactperson:

Flemming Lund

Virksomhed / Company:

Dolle Nordic A/S - Norge - utgangspunkt fra eget bosted

Arbejdssted / Workplace:

Dolle Nordic A/S - Norge - utgangspunkt fra eget bosted

Stillingen er / the position is :

Besat / filled

DOLLE Nordic er en del av **DOLLE Group**. Vi er verdens ledende innen utvikling, produksjon og salg av loftstrapper og adkomstløsninger. DOLLE produserer mer enn 300.000 trapper årlig, inkludert loftstrapper og hemsstiger, hvorav en stor del produseres i Danmark.

DOLLE Nordic har allerede etablert salg og inngått flere kjedeavtaler, men vi ønsker å styrke vår markedsposisjon og utvide til enda flere butikker. Vår ambisjon er å bli Nordens foretrukne leverandør av loftstrapper, og her får du en sentral rolle. Du blir ansiktet utad i Norge og får mulighet til å sette ditt preg på vår vekstreise. Stillingen er basert på hjemmekontor, men ønsker du et kontorfellesskap i nærheten av din bopel, finner vi en løsning på det.

Dine oppgaver vil være:

- Besøke byggevarekjedene og trene medarbeiderne i de enkelte varehus, byggevarehus og butikker i vårt produktsortiment. Vi ønsker at medarbeiderne hos kjedene skal være godt rustet til å veilede kundene.
- Markedsføringsaktiviteter lokalt i de enkelte butikkene. Vi hjelper våre kunder med å markedsføre og selge DOLLE-produktene.
- Messedeltakelse både lokalt og nasjonalt.
- Besøk hos utførende.
- Løpende kommunikasjon med kontoret i Aarhus om muligheter, prosjekter og oppgaver.

Hvem er du?

Vi forventer at du har bakgrunn fra byggebransjen og erfaring med salg. Det kan være fra en tilsvarende rolle hos en annen produsent eller leverandør av byggematerialer. Det kan også være fra en intern salgssrolle, hvor du nå ønsker å bruke ditt salgstalent i oppsøkende salg. Alternativt kan du ha brukt din faglige utdanning i en prosjektlederrolle med mye kundekontakt.

Viktigst er at du har talent for salg og er en dyktig formidler, slik at du kan trene våre kunder i produktene. Du må trives i en rolle hvor du i starten er eneste DOLLE Nordic-ansatt i Norge, og det er derfor avgjørende at du kan planlegge din egen hverdag og trives med tett kundekontakt.

Vi forventer at du er på kundebesøk størstedelen av arbeidstiden, men også setter av tid til å planlegge neste ukes besøk, følge opp tilbud og aktiviteter og sparre med kollegaer i Danmark. Du får et sterkt team med salgsbackup, markedsføring, produktspecialister og teknikere i Danmark til å støtte deg.

Du er håndverksutdannet eller en dyktig handyman med god forståelse for bygg, slik at du kan gi profesjonell rådgivning om montering og bruk av våre løsninger. Du ser muligheter og er alltid klar med forslag til salgsfremmende aktiviteter, slik at vi kan bygge opp DOLLE-merket i Norge.

Du bor sannsynligvis i området Lillehammer, Oslo, Sandefjord, Fredrikstad, og er innstilt på mange timer på veien og noen overnattinger for å sikre optimal besøksplanlegging. Vi er likevel åpne for annen bosted, dersom din erfaring og profil for øvrig matcher.

DOLLE tilbyr

En nyopprettet stilling med stor frihet til å forme din egen rolle. Vi er uformelle og legger stor vekt på godt humør og arbeidsglede. Lønns pakken er konkurransedyktig og reflekterer din erfaring. Vi har pensjonsordning og tilbyr firmabil, dersom du ikke ønsker å bruke egen bil. Vi sikrer deg en grundig opplæring i Danmark, og teamet står klart til å støtte deg hele veien.

Søknader behandles fortløpende og mottas kun via lenken i denne annonsen. Det er ingen søknadsfrist, da vi ansetter når vi har funnet den rette kandidaten. Alle spørsmål om stillingen rettes til Flemming Lund på telefon eller e-post, da Lund HR håndterer hele rekrutteringsprosessen.

Hvem er DOLLE?

Siden 1951 har DOLLE utviklet produkter som kombinerer kvalitet, funksjonalitet og enkel montering, og er i dag verdens største produsent av loftstrapper og en markedsledende leverandør av adkomstløsninger til byggebransjen. De 74 års erfaring med loftstrappeproduksjon har bidratt til å skape grunnlaget for DOLLE Nordic A/S.

DOLLE Nordic A/S har siden 2013 hatt ansvaret for salg og markedsføring av DOLLEs produktportefølje i Norden. Kjerneproduktet er, og har alltid vært, loftstrapper, men sortimentet omfatter i dag også hemsstiger, trapper, knevegger, kottdører, rekkverkssystemer og takadkomster.

Hos DOLLE Nordic er vi et team på 11 engasjerte kollegaer som samarbeider tett på tvers av back-office, salg og markedsføring. Kulturen er uformell og preget av samarbeid, humor og en sterk lagånd. Vi legger vekt på å styrke fellesskapet, blant annet gjennom fire årlige arrangementer i Danmark.

Uttalelse fra Daniel Backede – Key Account Manager Sverige

Jeg opplever trygghet og stabilitet i jobben. Mine gode kollegaer bidrar til et sterkt fellesskap og gjør at jeg føler meg inkludert. Selv når jeg arbeider i et annet land, føler jeg meg aldri alene, noe som betyr mye for meg. Jeg har fått mulighet til å utvikle meg og vokse i rollen, og oppgavene er både varierte og utfordrende. Det er også en god balanse mellom arbeid og fritid, noe som gjør at jeg føler meg veldig godt tilpass.

Les mer på www.dolle.dk og på www.dolle.no