

Salgskonsulent - forhandlersalg Midt- Syd- og Vest-Sjælland

Logo:

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

Frist:

Bliv en nøglespiller i vores dynamiske forhandlersalgsteam.

En af vores dygtige salgskonsulenter har fået mulighed for at prøve kræfter med et andet salgsområde i IBF, hvorfor vi nu søger hans afløser. Du arbejder ud fra din bopæl i distriktet som dækker Midt-, Syd- og Vest-Sjælland samt Lolland og Falster.

Du får salgsansvar for vore byggeprodukter Tagstens-, Murværks- og Belægningsprodukter som sælges via førende trælaster. Du vil via opsøgende rådgiversalg hos udførende håndværkere, typehuskunder og byggefirmaer sikre anvendelsen af vore produkter samtidig med, du holder vore forhandlersegment orienteret om nye produkter og opdaterer udstillinger mv.

Du overtager en eksisterende kundeportefølje og vil igennem god onboarding opnå fornødent kendskab til vores virksomhed, kunder og produkter, hvorefter vi forestiller os, at du ret hurtigt er klar til landevejen.

Du vil være en del af et salgsteam bestående af 5 konsulenter, der varetager salget overfor vores forhandlere i Danmark. Der vil ligeledes være et tæt samarbejde med IBF's resterende salgsteam indenfor produktområderne afløb, tagsten, murværk, belægning og fabriksbeton.

Arbejdsopgaverne indebærer blandt andet:

- Sikre en struktureret kundekontakt og portefølje opfølgning gennem god planlægning
- Styrke relationerne til kunderne og etablere varige samarbejder
- Udarbejdelse af salgsbudgetter for din kundeportefølje og opfølgning herpå vha. Power BI
- Behovsafdækning i forbindelse med projekter, udbud og licitationer
- Sagsbearbejdning fra projekteringsstadiet, tilbudsgivning og til endelig ordre
- Bearbejdning af udvalgte segmenter med produkttræning og produktvejledning
- Vejledning og rådgivning om løsninger i tæt samarbejde med din backup og det interne salgsteam.
- Deltagelse på messer og udstillinger

Din profil

Du trives på landevejen og har allerede god erfaring som salgskonsulent. Vi regner med du kender til byggebranchen og forhandlerleddet. Med udgangspunkt fra din bopæl i distriktet besøger du vores kunder og sikrer, de er klædt på til vores produktprogram, og gennem faglig dialog skaber du en høj grad af service. Branchekendskab er en fordel, men ikke et krav. Vi lægger dog vægt på, at du har kendskab til bygge/anlægsbranchen.

Du er selvstændig og målrettet og forstår at planlægge din hverdag optimalt. Du har et godt og sikkert overblik og er dygtig til at kommunikere og formidle. Du trives i kundekontakt med de professionelle kunder, hvor du formår at finde løsninger på kundernes udfordringer.

Det sociale element betyder meget for os, og derfor vil du også få en del nære kolleger. Vi søger derfor også en person med godt humør, energi og initiativ, som forstår og værdsætter sparring, gode kollegaer og samarbejde. Du har en god struktur og er i stand til at håndtere en del igangværende projekter samtidigt.

Pålidelighed og evne til at holde dine løfter over for både kunder og kolleger er afgørende for succes i IBF. Vi ser meget gerne, at du har lyst til at udvikle dig indenfor bæredygtighed, da vi arbejder meget med at reducere vores CO2 aftryk igennem produkter, løsninger og adfærd.

Du er naturligvis bruger af gængse IT systemer til at lette din dagligdag.

Vi tilbyder

Du bliver en del af en familievirksomhed i konstant udvikling, og du indgår i et team af engagerede og kompetente kolleger, hvor du får rig mulighed for at udvikle dig både personligt og fagligt. Vi er en virksomhed i øjenhøjde med vores kunder og tilstræber altid en åben og ærlig dialog, så vi finder frem til de bedste løsninger.

Udviklingsmulighederne er gode i en økonomisk stærk velrenommeret virksomhed. IBF fortsætter den positive fremgang og er præget af et højt tempo med kort fra tanke til handling. 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. Der er ingen ansøgningsfrist, da vi ansætter, når vi har den rette. Alle spørgsmål vedr. stillingen sker til Flemming Lund på tlf. eller mail, idet Lund HR håndterer hele rekrutteringsprocessen.

OM IBF

Beton til Tiden

IBF er specialister i beton – til alle formål. Vi er på forkant med tiden, når det gælder udviklingen af nye produkter og løsninger. Det gælder både kvalitet, funktionalitet og æstetik. Vi leverer løsninger til den danske byggebranche og siden grundlæggelsen i 1960 har IBF været en væsentlig

Område / Area:

Region Sjælland

Kontaktperson / Contactperson:

Flemming Lund

Virksomhed / Company:

IBF Hedehusene

Arbejdssted / Workplace:

IBF Hedehusene

Stillingen er / the position is :

Besat / filled

samarbejdspartner i forbindelse med byggeri til både virksomheder, private og det offentlige. Der er næsten ikke det sted i landet, hvor man ikke kan se resultaterne af et samarbejde med IBF. IBF er "Beton til Tiden". Og tiden er et vigtigt element i alt, hvad vi foretager os. Både fortiden, nutiden og fremtiden. Vi bygger vores ekspertise på en godt fundament af viden. Vi løser komplekse opgaver ud fra tidens behov – og tænker ud i fremtiden. Vi respekterer, at tiden er afgørende for de fleste byggeprojekter – fra rettidig rådgivning til rettidig levering. Vi arbejder løbende på at tilkoble nye teknologier eller optimere arbejdsprocesser ved fremstillingen af beton – alt sammen for at mindske skadelige partikler i luften, udnytte knappe ressourcer bedre eller reducere vores CO2-aftryk. Se mere på www.ibf.dk