

Inside Sales Representative - værktøj og løsninger til metalindustrien

Logo:

HoG_1z_1c_Orange_backgroun
d.png

Som led i et endnu stærkere fokus på kunderne i Danmark er vi i gang med at udbygge vores danske salgsorganisation. Vi søger derfor dig, der har erfaring med metal- eller fremstillingsindustrien (eller beslægtede brancher) og har lyst til at bruge den til at rådgive om og sælge værktøj og udstyr via telefon, mail og andre kanaler.

Du blive en del af et stærkt Inside Sales Team i Århus, og du har en stor organisation i såvel Danmark som i store dele af verden i ryggen.

Vi er leverandør af kvalitetsværktøj til virksomheder inden for metal- og fremstillingsindustrien samt udvalgte segmenter inden for energi, vindindustri og øvrige industrivirksomheder. Med 500.000 varenumre dækker vi de fleste behov.

Dine ansvarsområder og opgaver bliver bl.a.

- At skabe den gode kundeoplevelse både på telefon, mail, chat og andre kanaler.
- Håndtere kundeforespørgsler og ordrer på telefon og mail.
- Udarbejde tilbud og mindst lige så vigtigt sikre opfølgning på disse.
- Tæt samarbejde med og support til vores Area Sales Managers og teknikere. Vi har 12 kollegaer på landevejen i Danmark.
- Tæt samarbejde med øvrige Hoffmann Group afdelinger udenfor Danmark. Her specielt lager og logistik.
- Og i øvrigt være hands-on på daglige opgaver, der løses i fællesskab i et mindre team.

Din baggrund:

Vi har ingen formelle ønsker til din baggrund, men regner med, at du har kendskab til industrien. Det kan være fra en tilsvarende stilling i en salgsafdeling indenfor området. Det kan også være fra produktionen, hvor du selv har arbejdet med værktøj og udstyr, og nu ønsker at bruge din erfaring i en salgsrolle.

Vigtigst er, at du er udadvendt og forstår at afdække kundens behov. Sortimentet er meget stort, og vi sikrer naturligvis en grundig oplæring, men regner også med, at du kommer med en vis erfaring fra industrien.

Det er nødvendigt, at du har god kommerciel indsigt, hvor du forstår at sætte kunden først og sikrer, at kunderne får de bedste løsninger. God teknisk indsigt vil være en stor fordel.

Du er stærk i den mundtlige kommunikation overfor såvel kunder som kollegaer. Et meget højt servicegen og stort fokus på den gode kundeoplevelse er afgørende for, at du får succes i stillingen. Du har et stort overblik og er i stand til at håndtere mange opgaver uden at miste fokus.

Du går til jobbet med godt humør og en evne til at sprede arbejdsglæde omkring dig. Du taler og skriver dansk og engelsk, og har gode IT kompetencer, så du kan arbejde i vores ERP og CRM systemer. Du bor i fornuftigt køreafstand fra kontoret i Århus, og du har mulighed for hjemmearbejde 1-2 dage om ugen.

Hoffmann Group tilbyder:

En spændende stilling, hvor du får mulighed for at udvikle dig fagligt og personligt i et internationalt miljø. Vi sikrer dig en grundig oplæring. Lønnen aftales individuelt efter kvalifikationer, og du indgår i vores pensions- og sundhedsordning. Du refererer til Teamleader Internt Salg, Danmark.

Hvem er Hoffmann Group

Hoffmann Group beskæftiger mere end 4.000 medarbejdere i ca. 50 afdelinger i hele verden. Vores sortiment dækker ca 500.000 varenumre inden for blandt andet spåntagning, CNC-bearbejdning, måleteknik, håndværktøj, arbejdspladsindretning,

Frist:

Område / Area:

Region Midtjylland

Kontaktperson / Contactperson:

Flemming Lund

Virksomhed / Company:

Hoffmann Danmark

Arbejdssted / Workplace:

Hoffmann Danmark

Stillingen er / the position is :

Ledig / vacant

personlige værnemidler (PPE), så vi kan løse de fleste behov hos vores kunder. I Danmark er vi 18 medarbejdere. Vi har vores interne salgsafdeling i Århus, og ellers arbejder de fleste af vores kollegaer ud fra hjemmekontor, så vi er tæt på kunderne. Se mere på <https://www.hoffmann-group.com/DK/da/hodk/>

Er det noget for dig?

Så glæder vi os til at læse din ansøgning. 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.