

# Salgskonsulent belægning - Storkøbenhavn og Nordsjælland

Logo:

[Ibf\\_betonvarer-stor \(002\).png](#)

Frist:

## Bliv en nøglespiller i vores dynamiske salgsteam – med belægning som ansvarsområde.

Til IBF's salgsteam inden for produktområdet Belægning søges salgskonsulent til at varetage salgsopgaver på Sjælland. 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 den åben og ærlig dialog, så vi finder frem til de bedste løsninger.

Din rolle bliver opsøgende salg i Storkøbenhavn og Nordsjælland. 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 som salgskonsulent få ansvaret for projektsalg i distriktet. Dine primære kunder er entreprenører, anlægsgartnere, landskabsarkitekter, rådgivende ingeniører og kommuner. Du vil være en del af et salgsteam bestående af 5 konsulenter, der varetager salget af belægning til virksomhedens professionelle samarbejdspartnere i Danmark. Der vil ligeledes være et tæt samarbejde med IBF's resterende salgsteam inden for produktområderne: afløb, tagsten, murværk og fabriksbeton.

Arbejdsopgaverne indebærer blandt andet:

- Sikre en struktureret kundekontakt og portefølje opfølgning
- Styrke relationerne til kunderne og etablere varige samarbejder
- Udarbejdelse af salgsbudgetter for din kundeportefølje og opfølgning herpå
- Udføre projektsalg fra planlægning til endelig ordre
- Behovsafdækning i forbindelse med projekter, udbud og licitationer.
- Vejledning og rådgivning om løsninger i tæt samarbejde med din backup og interne salgsteam.
- Deltagelse på messer og udstillinger

## Din profil

Du har allerede god erfaring som salgskonsulent og kender til arbejdsopgaverne i projektsalg. Med udgangspunkt fra din bopæl på Sjælland, varetager du kundebesøg i hele distriktet.

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 alt 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

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. 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 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.

## Område / Area:

Region Sjælland, Region Hovedstaden

## Kontaktperson / Contactperson:

Flemming Lund

## Virksomhed / Company:

IBF Hedehusene

## Arbejdssted / Workplace:

IBF Hedehusene

## Stillingen er / the position is :

Besat / filled

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](http://www.ibf.dk)