

Salgskordinator til IBF Ikast

Logo:
[Ibf_betonvarer_ny.jpg](#)

Frist:

Område / Area:
Region Midtjylland

Stillingen er / the position is :
Besat / filled

Vi søger en salgskordinator på hovedkontoret i Ikast i en ny rolle, hvor du skal håndtere tilbudspipeline, yde optimal assistance til de eksterne sælgere i Jylland og i samarbejde med dem, håndtere større tilbudssager i distriktet.

Primære opgaver

- Identificere større byggesager på landsplan og registrere dem som leads
- Gennemgang af udbudsmateriale og tegninger
- Beregning af større tilbud i samarbejde med det eksterne salgsteam og håndtere tilbudspipeline
- Opfølgning på tilbudssager og medvirke til, at tilbud konverteres til ordrer
- Backup til eksterne sælgere
- Udarbejde kundeaftaler, vedligeholde kundedata i CRM samt andre Ad hoc opgaver

For at opnå succes i denne rolle, skal du tage ansvar for tilbudspipeline på store sager, hvor du identificerer og tilføjer nye leads samt sikrer, at sælgerne er proaktive på sagerne. Du gennemgår udbudsmateriale og tegninger, og du beregner større tilbud i samarbejde med de eksterne sælgere. Du har overblik over sagerne og ved, hvornår du, sammen med det eksterne salgsteam, skal kontakte beslutningstagerne, og herved medvirke til, at sager konverteres til ordrer. Som salgskordinator hjælper og støtter du det eksterne salgsteam i Jylland med kundedata, salgsstatistik, mm. Du har overblik over, og hjælper med udarbejdelse af kundeaftaler og du assisterer med forskellige adhoc opgaver i salget. Du referer til salgschefen, som du også understøtter med forskellige opgaver.

Rollen som intern salgskordinator er ikke en kundeservice-rolle idet denne funktion varetages af interne salgsafdelinger, som udfører 1st line support og primær ordremodtagelse. Du er derimod sparringspartner for en række af de eksterne sælgere, og understøtter dem med leads, informationer, salgsstatistikker og anden support. Du vil få en del kundekontakt i forbindelse med, at du finder frem til beslutningstagere på projekterne, men du sidder ikke med daglig ordrehåndtering og kundekontakt.

Dine egenskaber

- Du er struktureret, kvalitetsbevidst og kan arbejde selvstændigt med højt engagement.
- Du er en team-player som finder det naturligt at hjælpe andre
- Du er fleksibel og stabil samt skaber gode relationer
- Du er målrettet og har gennemslagskraft til at få opgaverne udført rettidigt

Dine kompetencer og erfaring

- Erfaring fra et lignende job som salgskordinator med pipeline håndtering, tilbudsgivning, projektsalg eller lignende, er en stor fordel
- Erfaring med byggetegninger og en fornuftig teknisk forståelse ønskes.
- Gerne erfaring med fakta-net-live og udarbejdelse af handelskontrakter
- Det er en fordel, hvis du har erfaring med ERP system, gerne Navision eller lignende systemer
- Erfaring med Microsoft Outlook, Excel, Power Point og Word er et krav
- Erfaring fra byggebranchen er en fordel

Vi tilbyder

En spændende stilling i en stor virksomhed med positiv fremgang, hvor der konstant er et højt tempo og kort fra tanke til handling. Rollen er vigtig i forbindelse med den videre udvikling af projektsalg, og der er gode muligheder for at præge indholdet og retningen.

Med base på hovedkontoret i Ikast, indgår du i et dynamisk miljø, hvor omgangstonen er uformel og humøret er højt. IBF er ejer-ledet og medarbejderne er fagligt dygtige samt har gennemsnitligt en høj anciennitet.

Løn og personlige vilkår er efter kvalifikationer. Tiltrædelse 1 november 2020, men vi venter gerne på den rette kandidat.

Ansøgninger behandles løbende og ansøgninger modtages kun via link i denne annonce. Der er ingen ansøgningsfrist, da vi ansætter når vi har den rette.