

Salgskonsulent - Sjælland

Kan du bevare og udbygge gode relationer til eksisterende kunder og samtidig sikre at alle potentielle muligheder afsøges? Ansvar, indflydelse, selvstændighed og mulighed for at præge egen hverdag – er det samtidig det, der motiverer dig? Så er det nu, du får muligheden for at søge stillingen, der indeholder alt ovenstående.

På vegne af Doka Danmark søger vi en Salgskonsulent til Sjælland, der gennem kontinuerlig bearbejdning af distriktet kan sikre den fortsatte udvikling af markedet. Du får mulighed for at arbejde med en produktportefølje af højeste kvalitet i et distrikt, hvor markedsandelen er stor.

Doka er en af verdens førende virksomheder inden for udvikling, fremstilling og distribution af forskallings- og stilladsløsninger til alle områder af byggeriet. Med mere end 180 salgs- og logistiksteder i over 70 lande har Doka et yderst effektivt distributionsnetværk, der garanterer hurtig og professionel levering af materialer og teknisk support. Doka er en del af Umdasch-gruppen og beskæftiger mere end 10.000 mennesker verden over.

Læs mere om Doka Danmark på www.doka.com/dk

Jobbeskrivelse:

Med reference Doka Danmarks Salgschef, bliver du kommerciel ansvarlig for at vedligeholde og udbygge markedet på Sjælland. Doka opererer med både direkte og indirekte salg og leje af deres forskallings- og stilladsløsninger, hvilket betyder, at du skal arbejde med langsigtede kunderelationer og forstå at skabe værdi i både egen og kundernes værdikæde.

Du vil i rollen håndtere hele processen fra indledende dialog og afklaring med kunden, udarbejdelse af tilbud, koordinering af levering samt returnering. Dette betyder, at du både skal agere sælger, teknisk vejleder samt projektleder på både små og store ordrer, hvilket stiller krav til din evne til at koordinere og samarbejde på tværs af funktioner både internt ved Doka og eksternt ved kunderne.

Du kan som Salgskonsulent forvente at blive en del af en travl hverdag, hvor ambitionerne og forventningerne er store.

Dine primære opgaver bliver:

- Etablere, bevare og videreudvikle gode kunderelationer
- Vedligehold og mersalg til eksisterende kunder
- Agere teknisk sparringspartner over for kunderne – dette i tæt samarbejde med back-office funktionerne
- Ansvarlig for opnåelse af salgsbudget
- Ansvarlig for udbygning af kundeporteføljen – herunder afdækning af distriktet for potentiale for derefter selv at varetage de nødvendige salgsfremmende aktiviteter
- Udarbejdelse af nødvendig rapportering til salgschefen
- Aktiv deltagelse i salgsrelaterede kampagner – herunder udstillinger og messer

Din baggrund:

Du brænder for salg og værdiskabende indsatser, har god forretningsforståelse samt en bred teknisk viden og nysgerrighed, som du gerne vil bringe i spil i kunderelationer. Jobbet som Salgskonsulent kræver professionalisme, drive og engagement – og dine personlige kompetencer er derfor altafgørende for succes i jobbet.

Vi forventer følgende:

- Du har gerne en byggeteknisk uddannelse kombineret med salgserfaring fra byggeindustrien – kendskab til beton er en fordel, men ikke et krav
- Du brænder for værdibaseret salg og evner at sælge kvalitetsløsninger til både små som store kunder
- Du har gerne erfaring med projektledelse

Ansøgningsfrist:
Hurtigst muligt

Fulde navn:
Helene Tornbjerg

Mobil:
+45 40 60 71 00

Arbejdssted:
Ullsvej 4
4600 Køge

- Du har en god tegningsforståelse
- Du har erfaring med og trives i et målbaseret job, hvor indsatser og resultater følges ad
- Du arbejder selvstændigt, men er samtidig en holdspiller med blik for hele virksomhedens bedste
- Du taler og skriver dansk og engelsk

Doka Danmark tilbyder:

Du bliver en del af en velrenommeret og markedsledende virksomhed med en sund kultur, der anerkender, at kunde- og medarbejdertilfredshed går hånd i hånd. Du får et stort ansvar og mulighed for at præge din stilling fra første dag samt tilbydes en attraktiv lønpakke, der modsvarer dine kvalifikationer.

TornbjergSchou arbejder på at besætte jobbet hurtigst muligt, hvorfor der ingen ansøgningsfrist er. Har du spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Helene Tornbjerg på telefon +45 40 60 71 00.