



SALGSKONSULENT TIL JERN- OG METALINDUSTRIEN

UDVIKLING AF DET NORDTYSKE MARKED

Vores kunde er en velkonsolideret underleverandørvirksomhed i Midtjylland, der omsætter for DKK 300 mio. og beskæftiger ca. 250 medarbejdere.

Virksomheden er inde i en positiv udvikling og forventer fremadrettet at styrke sin position i markedet, fortrinsvis gennem organisk vækst.

Vores kunde er blandt de førende underleverandører i markedet, og ønsker at intensivere indsatsen overfor kunder på det nordtyske marked. Virksomheden er allerede etableret på markedet og ønsker at videreudvikle kundeporteføljen og aktiviteterne i området.

Der er tale om et meget udadvendt job, hvor hovedparten af dine indsatser ligger ude hos kunderne. Du booker selv dine møder og du er selv ansvarlig for at opsøge de muligheder der ligger i markedet – både hos eksisterende og hos nye kunder. Du får et kompetent bagland der understøtter dig i den daglige håndtering af kunderne og som du samarbejder med i forbindelse med udarbejdelse af tilbud og forhandling. Du vil indgå i et team af erfarne og kompetente folk med mange års erfaring i branchen.

Som person er du meget tillidsvækkende, og du har et stort drive. Du er meget resultatorienteret, og du trives med at blive målt på dine indsatser og dine resultater. Du er eventyrlysten, og rollen som den selvstændige og selvigangssættende sælger på jagt efter nye resultater befinder du dig godt med.

Det er ikke afgørende, om du har en teknisk eller kommerciel baggrund. Derimod forventes du at have kendskab til forarbejdning indenfor jern og metal. Niveauet skal række til at kunne sparre og

udfordre kunderne i valget af løsninger. Du har erfaring fra en lignende stilling, og har gennem flere år leveret resultater i det opsøgende og udviklende salgsarbejde, hvor du gennem faglig indsigt og personlig troværdighed er i stand til at skabe løsninger i samarbejde med kunderne. Du behersker dansk og tysk på forhandlingsniveau – har du tysk som modersmål vil det være en fordel. Erfaring med salg på det tyske marked er et krav.

Du tilbydes en spændende og udfordrende stilling, hvis indhold du i stor udstrækning selv er med til at forme. Virksomheden har domicil i den centrale del af Jylland, men der vil være mulighed for at arbejde hjemmefra. Mødefrekvensen på kontoret vil være 1 dag om ugen – som oftest fredag. Løn og ansættelsesvilkår forhandles individuelt efter kvalifikationer. Den samlede pakke vil være sammensat af en fast løn, provision og en pensionsordning og mulighed for firmabil.

Har du, hvad der skal til for at få succes i dette job, så mail din ansøgning og CV i Word eller PDF til job@frontpeople.dk, mærket SKNT811. Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte os på tlf. 75 19 19 38. FRONTPEOPLE A/S, Hjulmagervej 8 D, DK-7100 Vejle www.frontpeople.dk

VI BRINGER MENNESKER & VIRKSOMHEDER I FRONT

FRONTPEOPLE
HUMAN TALENT & BUSINESS DYNAMICS

