

Kan du indfri og udvikle dine salgsevner?

GLASEKSPERTEN er en af Nordjyllands mest markante vækstvirksomheder. Virksomhedens forretningsgrundlag bygger på højteknologiske maskiner, der kan producere termoruder, hærde glas, slibe glas og laminere glas af enhver art. Virksomhedens maskinpark er nyinstalleret og gør virksomheden til en af de førende virksomheder i Europa inden for dens område. Virksomheden arbejder på til stadighed at være førende, konkurrencedygtige og at kunne udvide markedsområdet.

Hovedkontor og produktion ligger i udkanten af Hjørring. Virksomheden opererer i et globalt marked, som er i vækst. Fra salgskontorer i Jylland og Sjælland serviceres man kunder i hele Europa. GLASEKSPERTEN har ca. 210 engagerede medarbejdere, der på de to moderne fabrikker i Hjørring sikrer en høj ensartet kvalitet af de færdige produkter til kunderne – hver gang.

Stillingen

Som projektsælger ved Glaseksperten får du en spændende og udfordrende stilling i en af Nordeuropas førende glasvirksomheder. Du kommer til at repræsentere et stærkt brand og vil opleve, at du skaber glæde gennem de løsninger du tilbyder kunden.

Du får, efter en grundig oplæring i Glasekspertens løsninger og kompetencer, sammen med resten af salgsteamet ansvar for at opdyrke og vedligeholde salget på udvalgte markeder og indenfor specifikke segmenter.

Du kommer til at arbejde med salg af glasløsninger i form af produkt og projektsalg i ind- og udland, samt backoffice hvor du i de første faser af salget har fokus på at afdække behovet hos kunden. Du arbejder kreativt og tæt med kunden med henblik på at sammensætte en løsning, der lever op til kundens forventninger og ønsker, og du har i denne fase et tæt samspil med relevante kolleger hos Glaseksperten. I den sidste fase er det dog dig, der har ansvaret for at præsentere tilbuddet og gennemføre salget med kunden.

Dit vigtigste bidrag indenfor salg bliver aktivt at følge op på de projekt-tilbud som tilgår til Glaseksperten og forfølge dem i alle salgets faser. Det forventes at du med dit høje energiniveau og en smittende begejstring for holdbare løsninger vil være med til at skabe engagement og energi i salgsfasen.

Jobbet

Det forventes, at du kommer fra en salgsstilling og har erfaring med opsøgende salg. Du har skabt særdeles gode resultater og har gennem en systematisk salgsindsats formået at opbygge og udvikle en stærk kundeplatform – ideelt set fra projektsalg.

Du er personen, der kan samle folk omkring dig og skabe humør og engagement. Du er en dygtig kommunikator, og via din troværdighed og din åbne personlighed formår du ubesværet at skabe relationer. Du arbejder resultatorienteret, og forstår at omsætte tanke til handling.

Opgaverne vil være varierende, og du vil få rig mulighed for at vokse med dine opgaver og på sigt få endnu mere ansvar.

I øvrigt forventes det at du:

- er forretnings- og salgsoorienteret
- er en stærk kommunikator og relations opbygger
- har høj præcision og kvalitet i dine leverancer
- kan lide at arbejde i en organisation med en uformel omgangstone.

Domicil

Udgangspunktet for stillingen er ved GLASEKSPERTEN's hovedkontor som er hjemmehørende i Hjørring.

I øvrigt

Du tilbydes en gagepakke, der fuldt ud modsvarer dine kvalifikationer.

Nærmere oplysninger om jobbet kan fås hos Morten Elbro, tlf. 28 58 00 56.

Ansøgning mrk. "484 - Projektsælgere" sendes senest den 25. juni 2017. til job@hedegaardmanagement.dk