

Human Skills søger for VELFAC

Salgskonsulent – projektmarkedet i Nordjylland

Har du lyst til at være med i en professionel organisation, som har vækst i markedet?

Vi søger en vinder, som vil gøre en forskel og som ser mulighederne i jobbet via professionelle og proaktive indsatser

Jobbet

Du vil indgå i et salgsteam med reference til salgschefen for Jylland/Fyn, og du får ansvaret for at bearbejde kontraktmarkedet over for arkitekter, entreprenører, boligforeninger og bygherrer i den nordlige del af Jylland.

Dine primære arbejdsopgaver vil være:

- Opsøgende salg til bygherrer, arkitekter, ingeniører, boligforeninger, boligselskaber, entreprenører – både private og offentlige byggerier
- Afslutte salget af projekter hos entreprenører og tømrermestre
- Planlægning og rapportering
- Månedlige opfølgingsmøder med salgschef
- Deltagelse i interne salgsmøder

Din baggrund og personlige kvalifikationer:

Du har salgserfaring, gerne fra kontraktmarkedet inden for byggeri. Personligt er du god til at afdække kundens behov og herudfra sælge en kvalitetsløsning. Det er vigtigt du besidder et højt energiniveau og har et vinderinstinkt, der skal til for være en succesrig sælger. Du har en vindende tilgang til kunder/kolleger/hverdagen og du er god til, at skabe langsigtede relationer.

Faglige kvalifikationer:

- Salgserfaring. Gerne fra kontraktmarkedet
- Gerne kendskab til energi, byggeregulativer og design
- Gerne kendskab til lovgivning og regler inden for byggeri og licitation
- Dokumenterede salgresultater
- Salg af lignende tekniske produkter

Du har formentlig en kommerciel uddannelsesmæssig baggrund – gerne kombineret med en håndværksmæssig/byggeteknisk baggrund. Du anvender it-værktøjer på et godt brugerniveau i din dagligdag. Ligeledes forventes det, at du taler engelsk på brugerniveau, da det er koncernsproget i virksomheden.

Din bopæl formodes at være i Aalborgområdet.

Organisation og kultur:

VELFAC er en ambitiøs og målrettet virksomhed. Arbejdsmiljøet er åbent og ligefremt. Vigtige og bærende kulturelementer er ansvar, vedholdenhed og kvalitet. Der forventes et engagement og lyst til at involvere sig og nå sine mål. Omvendt tilbydes der muligheder for at

udvikle sig både fagligt og personligt.
Se mere på www.velfac.dk

Vi tilbyder

Et meget spændende og udfordrende job hos en markedsleder på det danske projektmarked for vinduessystemer til nybyggeri og renovering. Virksomheden arbejder med best practice i projektsalg. Du tilbydes en attraktiv ansættelsespakke i en åben organisation, hvor der er korte beslutningsveje og fokus på værdibaseret ledelse og udvikling af medarbejdere.

For den rette person tilbyder vi et job med et attraktivt stillingsindhold, hvor du i høj grad selv er med til at påvirke din arbejdsdag. Du tilbydes markedets bedste produkt, professionelle kunder og en særdeles engageret salgsorganisation som rammerne om dit nye job. Hertil kommer løbende uddannelse samt en løn- og ansættelsesramme, der modsvarer dine kvalifikationer.

Hovedkontoret ligger i Horsens, men det forventes, at forberedelserne til kundebesøg foregår fra hjemmekontor.

Er du interesseret?

For yderligere oplysninger er du velkommen til at kontakte Human Skills, Peter Schrøder, tlf.: 6119 9916. Send din ansøgning snarest muligt via e-mail: peter@humanskills.dk, mærket: "Salgskonsulent, Nordjylland".

Ansøgningerne vil blive behandlet løbende.