

Human Skills søger salgskordinator med fokus på Norge og Island

Til VELFACS nordiske team på kontoret i Horsens søger vi en salgskordinator med erfaring fra byggebranchen.

- Du har stærke IT-kompetencer
- Du mestrer et af de to landes sprog
- Du har salgserfaring fra det skandinaviske marked

Matcher du nogle af de nævnte punkter, så er det måske dig vi søger?



Om jobbet

Du får ansvar for egne kunder og personlige salgsmål. Dit succeskriterium er at sikre, at flest mulige tilbud bliver til ordrer, der leveres til tiden og i rette kvalitet.

Jobbet består først og fremmest af professionel rådgivning og kundeservice. Du har den daglige telefoniske dialog med forhandlere og distributører i Norge og Island. Vores kunder skal opleve en effektiv, venlig og fyldestgørende telefonrådgivning, så du skal være motiveret af et udadvendt job, der kræver, at man er løsningsorienteret. Derudover skal du kunne følge kundernes henvendelser helt til dørs og sikre, at der er kvalitet i håndteringen af henvendelserne fra start til slut. Koordinering af reklamationsopgaver samt forskellige administrative opgaver på tværs i huset vil ligeledes forekomme.

Den daglige tale på kontoret i Horsens er primært dansk. Koncernsproget er engelsk og du skal derfor også kunne begå dig på engelsk. Derudover anvender du som minimum IT-værktøjer på brugerniveau og har med fordel erfaring med ERP-systemet SAP.

Du vil i jobbet få en bred kontaktflade, der inkluderer andre afdelinger i virksomheden, f.eks. økonomi, produktion og service samt naturligvis en daglig kontakt til forhandlerne i Island og Norge

Arbejdsopgaver og ansvarsområder

- Telefonbetjening af nordiske kunder, herunder telefonsalg og tilbudsopfølgning
- Arbejde i CRM-system, herunder vedligeholdelse af kundedata
- Udarbejdelse af tilbud og ordrebekræftelser – og opfølgning herpå
- Operationelt ansvar for egne salgsopgaver, herunder sikring af ordrer
- Reklamationsbehandling
- Administrative opgaver, herunder koordinering med transport-, økonomi- og serviceafdeling

Din baggrund og personlige egenskaber

Vi forventer, at du har en merkantil eller håndværksmæssig uddannelse, hvorefter du har arbejdet med koordinering og salg. Det er en fordel, at du har erfaring fra byggebranchen og/eller fra en teknisk salgsafdeling med skandinaviske kunder. Som person er du selvmotiverende, resultatorienteret, udadvendt og har samtidig selvtilid og robusthed nok til at stille konstruktive spørgsmål og udfordre kunden. Når du arbejder, er du omhyggelig og kommer i mål med opgaverne. Du har en positiv og serviceminded attitude.

Vi tilbyder

Du får et udadvendt job i en travl og ambitiøs virksomhed. Vores arbejdsmiljø er åbent og ligefremt og vi trives med ansvar, vedholdenhed og kvalitet som vigtige elementer i hverdagen. Hvis du er engageret og har lyst til at involvere dig i jobbet, tilbydes du gode muligheder for personlig og faglig udvikling. Du vil få en grundig oplæring omkring produkter og procedurer.

Ansøgning

Lyder ovenstående spændende og ser du dig selv i rollen som vores nye salgskordinator? Så send din motiverede ansøgning og CV til ansogning@humanskills.dk hurtigst muligt. Samtaler vil blive afholdt løbende. Har du spørgsmål i forbindelse med stillingen, er du velkommen til at kontakte Peter Schrøder fra Human Skills på tlf.: 61199916.