

Salgskonsulent til afløbsprodukter på Sjælland | IBF

Ringe

Vil du være en central del af at opbygge og udvide kundesegmentet hos en af landets førende producenter af betonvarer? Vi søger en ambitiøs og initiativrig salgskonsulent, der gennem strukturerede indsatser kan opsøge nye og eksisterende kunder på Sjælland.

Om stillingen:

I samarbejde med dine andre kolleger fordelt over resten af landet, bliver dine opgaver:

- Identificere, opsøge og kvalificere nye kundeemner, samt styrke relationerne til eksisterende kunder.
- Arbejde struktureret med pipelines over kunder, opgaver og tilbud.
- Afdække behov ved udbud og licitationer, samt udarbejde løsningsforslag i samarbejde med intern teknisk support.
- Samarbejde med de øvrige salgskonsulenter, interne sælgere og ingeniører.
- Deltage på messer som 'Rørcenterdage' samt 'Kloakmessen'.

Du tilknyttes vores afdeling i Ringe, og indgår i det øvrige eksterne salgsteam der organisatorisk er opdelt i fire fagområder: Afløb, belægning, forhandlere samt eksport. Sammen med en kollega vil dit primære fokusområde geografisk være på Sjælland. Der er foruden dig, tre eksterne salgskonsulenter samt 10 interne salgsmedarbejdere der formidler afløbsprodukter.

Hvem er du?

Det, der vægter højest i vores vurdering er, at du kommer med et solidt branchekendskab ift. infrastruktur, kloak og anlæg eller forsyning. Dette kan både være fra din erfaring som entreprenør, salgskonsulent, projektleder eller andet. Du skal være selvstartende og initiativrig, og brænde for at have den gode dialog med kunderne. Vi forventer ikke, at du allerede har et kendskab til alle vores produkter – vi sørger for en grundig onboarding, så du er klar til at kyndigt at vejlede kunderne. Vi vægter god kollegial sparring højt hos IBF, og det er derfor en forudsætning, at du har lyst til både at have en selvstændig hverdag og bidrage positivt til samarbejdet i det samlede salgsteam. Derudover forestiller vi os, at du:

- Brænder for projektsalg
- Går til både kunder og kolleger med en god, positiv energi
- Er pålidelig og troværdig over for kunderne
- Sætter pris på langvarige kunderelationer
- Bliver motiveret af opsøgende salg
- Trives med at styre din egen hverdag og selv planlægge salgsindsatser

Hos IBF har vi fokus på bæredygtighed og reduktion af CO2 aftryk. Dette afspejler sig i vores produkter og løsninger. Vi ser gerne, at du har lyst til at udvikle dig inden for dette område, så vi altid kan vejlede vores kunder bedst muligt.

Vi tilbyder dig

Hos os får du gode udviklingsmuligheder i en organisation med meget flad struktur og du vil i høj grad opleve at have frihed under ansvar. IBF er en økonomisk solid, markedsledende og ambitiøs virksomhed. Du kommer til at indgå i en yderst kompetent og stor salgsorganisation, hvor vi spiller hinanden gode og sammen sætter ambitiøse mål for fremtiden.

Vi tilbyder herudover en konkurrencedygtig fast løn, pensionsordning samt firmabil, og selvfølgelig PC, iPad og telefon. Vi sørger som sagt for en grundig oplæring i vores produkter og løsninger, så du er godt klædt på til at vejlede kunderne til det rigtige valg.

Om IBF

*IBF er specialister i beton - til alle formål. Vi er på forkant med tiden, når det gælder udviklingen af nye produkter og løsninger. Det gælder både kvalitet, funktionalitet og æstetik. Vi leverer løsninger til den danske byggebranche og siden grundlæggelsen i 1960 har IBF været en væsentlig samarbejdspartner i forbindelse med byggeri til både virksomheder, private og det offentlige. IBF er **Beton til Tiden**. Og tiden er et vigtigt element i alt hvad vi foretager os. Både fortiden, nutiden og fremtiden.*

IBF har over tid igangsat en lang række enkeltstående bæredygtige initiativer, som udgør en del af forretningsfundamentet i koncernen. Disse initiativer trækker os i en mere bæredygtig retning. I fremtiden forventer vi, at bæredygtighed bliver en integreret del af vores forretningsstrategi, udvikling og produktion. Du kan læse mere om vores rejse her; [Bæredygtighed](#).

Ansøg allerede i dag

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte salgsleder Niels Omann Christensen på tlf. +45 40 60 37 42.

Vi ansætter, når vi har den rette kandidat – send derfor gerne din ansøgning allerede i dag. Vi ser frem til at høre fra dig.