

Salgskonsulent belægning - området Midt-, Vest- og Sydsjælland samt Lolland/Falster

Brænder du for opsøgende salg?

Bliver du motiveret af projektsalg og kyndig kundevejledning?

Vil du sælge til professionelle samarbejdspartnere i området Midt-, Vest- og Sydsjælland samt Lolland/Falster?

Hvis du kan nikke ja til ovenstående, er det måske dig vi leder efter som vores nye Salgskonsulent i belægning - Midt-, Vest- og Sydsjælland samt Lolland/Falster!

Om stillingen:

Din hverdag vil foregå på landevejen med udgangspunkt fra egen bopæl og nærmeste IBF lokation.

Du planlægger selv dine kundebesøg og salgsindsats ved opsøgende salg samt opfølgning på projekter og styrkelse af kunderelationer i distriktet.

Hos IBF har vi en bred produktportefølje og du kommer til at indgå i et salgsteam bestående af i alt 5 Proff. salgskonsulenter, der fokuserer på produkter og løsninger med belægningssten og fliser mm. Du vil derfor referere til vores salgsleder for belægning.

Du overtager en eksisterende kundeportefølje og dine kunder vil være professionelle samarbejdspartnere i distriktet, såsom entreprenører, anlægsgartnere, landskabsarkitekter, rådgivende ingeniører og kommuner. Herudover vil du opleve et tæt, løbende samarbejde med det resterende salgsteam i IBF, der varetager produktområderne: afløb, tagsten, fabriksbeton og murværk.

Som salgskonsulent får du en alsidig hverdag. Dine opgaver bliver bl.a.:

- Pipelinestyring af kunder, opgaver og tilbud
- Identificere og kvalificere nye kundeemner, samt styrke relationerne til eksisterende kunder
- Udarbejde salgsbudgetter
- Analysere og forstå kundebehov og tilpasse løsningstilbud herefter
- Samarbejde med både de øvrige salgskonsulenter, salgsbackup og interne sælgere
- Udføre grundig behovsafdækning ifm. projekter og udbud
- Deltage på messer og udstillinger

Om dig:

Vi forestiller os, at du kommer med solid salgserfaring, gerne inden for bygge- og anlægsbranchen og kender til processerne i projektsalg. Vi forventer ikke, at du allerede har et kendskab til 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:

- Har en struktureret tilgang til salgsprocessen
- Er vant til at sælge til eksisterende såvel som nye kunder
- Går til både kunder og kolleger med en god, positiv energi
- Værdsætter kollegial sparring
- Er pålidelig og troværdig over for kunderne
- Sætter pris på langvarige kunderelationer
- Bliver motiveret af opsøgende salg

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:

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, firmabil og 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. Der er næsten ikke et sted i landet, hvor man ikke kan se resultaterne af et samarbejde med IBF. IBF er "Beton til Tiden". Og tiden er et vigtigt element i alt, hvad vi foretager os. Både fortiden, nutiden og fremtiden. Vi bygger vores ekspertise på et godt fundament af viden. Vi løser komplekse opgaver ud fra tidens behov – og tænker ud i fremtiden. Vi respekterer, at tiden er afgørende for de fleste byggeprojekter – fra rettidig rådgivning til rettidig levering. Vi arbejder løbende på at tilkoble nye teknologier eller optimere arbejdsprocesser ved fremstillingen af beton – alt sammen for at mindske skadelige partikler i luften, udnytte knappe ressourcer bedre eller reducere vores CO2-aftryk. Se mere på www.ibf.dk

Lyder det som noget for dig?

Har du spørgsmål til stillingen eller IBF, er du velkommen til at kontakte salgsleder Frank Andresen på tlf. +45 25 57 51 22.

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