

Intern salgsmedarbejder | IBF Hedehusene

Til vores salgsafdeling i Hedehusene søger vi en dygtig og engageret intern salgsmedarbejder. Som intern salgsmedarbejder får du en central rolle i vores salgsafdeling og fungerer som bindeled mellem kunder, eksterne sælgere og interne afdelinger.

Du vil skulle sikre en effektiv og smidig salgsproces og altid bidrage til opbygning af stærke og langvarige kunderelationer.

Om stillingen:

Som en del af vores salgsteam vil du have en central rolle i den daglige drift og kundekontakt.

Dine primære opgaver vil bl.a. omfatte:

- Daglig ordrebehandling; modtagelse, registrering og håndtering af ordrer fra kunder via telefon, e-mail eller online platforme.
- Tilbudsgivning og opfølgning
- Du vil indgå i et tæt internt samarbejde med vores lager, produktion og kørselsafdeling, så vi sammen sikrer, at vores kunder får den bedste service og en effektiv håndtering af ordrer
- Kundeservice; besvarelse af kundehenvendelser, vejledning
- Support til salgskonsulenter
- Produktvejledning og personlig kundebetjening
- Opgaver som fakturering kan forekomme
- Diverse ad hoc-opgaver

Vi forventer, at du kan levere kompetent og serviceminded kundebetjening, da du vil være i direkte kontakt med vores kunder på daglig basis.

Vi sikre naturligvis en god oplæring, så du vil føle dig godt rustet til dine opgaver.

Om dig:

- Du er imødekommende, smilende og positiv
- Du arbejder selvstændigt og kan håndtere flere opgaver samtidig
- Du er ansvarsbevidst og leverer hvad du lover kunder og kollegaer
- Du har en god forretningsforståelse og en praktisk tilgang til dine opgaver
- Du arbejder engageret, effektivt og struktureret

Du skal kunne trives i et dynamisk miljø, hvor opgaver og arbejdsgange udvikler sig løbende. Hvis du har erfaring fra en lignende stilling vil det være en fordel.

En formel uddannelse inden for intern salg er ikke det vigtigste, hvis du har en håndværksmæssig baggrund eller godt kendskab til byggebranchen. Du skal kunne tale og skrive dansk.

Kendskab til NAV/BC forretningssystem er en fordel, men ikke et krav.

Vi tilbyder:

Vi siger *Beton til Tiden*. For os handler tid om mere end produktion – det handler om rettidig rådgivning, levering og samarbejde, for vi ved, hvor afgørende tid er i byggebranchen. Vi er Handlekraftige, Ansvarlige og Respektfulde. Disse tre værdier danner fundamentet for alt, hvad vi gør – og sammen tager vi ansvar for at lykkes.

Vi er en familieejet virksomhed med cirka 900 kollegaer fordelt på 40 lokationer i hele landet. Her møder du både produktionsfolk, chauffører, udviklere, sælgere og specialister – alle med en fælles passion for beton og samarbejde. Vi er pragmatikere og købmænd, der finder løsninger, når tingene ikke virker. Derfor har vi valgt at være så vidt muligt selvforsynende – med eget autoværksted, smedje, elektriker- og formværksted.

Hverdagen hos IBF er uformel og præget af en flad struktur. Her går cheferne i kedeldragt, og her er der plads til initiativ og ansvar. Vi lytter til nye idéer og belønner dem, der tager ejerskab. Vi tror på, at forskellighed er en styrke – og måske er det netop dig, vi mangler på holdet.

Ansøgning og kontakt:

Ansøgning og kontakt:

Vi ønsker stillingen besat snarest muligt og holder derfor løbende samtaler. Når vi har fundet vores nye kollega, lukker vi stillingen ned. Hvis du har spørgsmål, er du meget velkommen til at kontakte Intern Salgsleder Jesper Keil på tlf. +45 7213 4234.

Vi ser frem til at modtage din ansøgning.