

Salgskonsulent forhandlersalg - 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 og forhandlere 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 til Forhandlersalg til distriktet.

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 samarbejdet og kunderelationer i distriktet.

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

Du overtager en eksisterende kundeportefølje og dine kunder vil være trælastere og tømrerhandlere i distriktet, men du vil også have fokus på typehusfirmaer, entreprenører, rådgivere og ejendomsudviklere.

Herudover vil du opleve et tæt, løbende samarbejde med det resterende salgsteam i IBF, der varetager produktområderne: afløb, fabriksbeton og belægning.

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
- Lokal opfølgning på kæde- og samhandelsaftaler hos forhandlerne
- Samarbejde med både de øvrige salgskonsulenter, salgsbackup og interne sælgere
- Udføre grundig behovsafdækning ifm. projekter og udbud
- Have regelmæssige opfølgende møder med slutkunder
- Deltage på messer og udstillinger

Om dig:

Det er et krav til denne stilling, at du kommer med erfaring inden for salg. Det er en fordel, hvis du har erfaring med opsøgende salg eller har begået dig inden for bygge- og anlægsbranchen og kender til processerne i projektsalg og forhandlerleddet. Vi forventer ikke, at du allerede har kendskab til vores produkter – vi sørger for en grundig onboarding, så du er klar til 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 samtidig 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 og er samarbejdsvillig
- 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.

Om IBF:

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. Med fokus på ansvarlighed har vi sat os et ambitiøst mål om at reducere CO2-udledningen i koncernen med 70% inden udgangen af 2030, og vi har allerede nu produkter indenfor både belægning, afløb og fabriksbeton med markante CO2-reduktioner. F.eks. har vi reduceret CO2-udledningen fra en grå Modulflise 40x40x5 med 34% ift. produktionen i 2021.

Vi er en familieejet virksomhed med cirka 900 kollegaer fordelt på 40 lokationer i hele landet. 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.

Lyder det som noget for dig?

Har du spørgsmål til stillingen eller IBF, er du velkommen til at kontakte salgsleder Søren Schødt Thomsen på tlf. +45 25 57 51 43.

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