

Salgskonsulent | IBF Storkøbenhavn, København og Nordsjælland

Brænder du for at skabe resultater gennem stærke kunderelationer, projektsalg og en aktiv tilstedeværelse i markedet? Hos IBF søger vi en ekstern salgskonsulent med ansvar for professionelle kunder inden for belægning i Storkøbenhavn, København og Nordsjælland.

Du får ansvaret for dit eget distrikt og friheden til at udvikle både eksisterende kunder og nye forretningsmuligheder. Med en stærk markedsposition, kendte produkter og et solidt bagland får du mulighed for at sætte dit præg på udviklingen i dit distrikt og skabe synlige resultater.

Det bliver din rolle

Du overtager en veletableret kundeportefølje og får samtidig ansvaret for at udvikle nye kunder og projekter i distriktet. Du bliver et kendt ansigt i markedet og får mulighed for at samarbejde med entreprenører, anlægsgartnere, landskabsarkitekter, rådgivere og kommuner om både små og store projekter.

Rollen er ideel for dig, der motiveres af at skabe resultater, opdyrke nye muligheder og følge projekter fra den første dialog til den endelige ordre. Du bliver en vigtig sparringspartner for kunderne og får stor indflydelse på både din egen hverdag og udviklingen i dit distrikt.

Du bliver en del af et team på fem salgskonsulenter, hvor faglig sparring, samarbejde og forretningsudvikling går hånd i hånd.

Dine opgaver bliver bl.a.

- Drive opsøgende og vedligeholdende salg til eksisterende og nye kunder samt rådgivning – både telefonisk og ved kundebesøg
- Opbygge, udvikle og fastholde stærke kunderelationer
- Arbejde med projektsalg fra den tidlige dialog til endelig ordre
- Udarbejde tilbud, håndtere licitationer og følge systematisk op på forespørgsler og sager
- Sikre struktur i din kundekontakt, pipeline og porteføljeopfølgning
- Udarbejde og følge op på salgsbudgetter for dit distrikt
- Indgå i tæt samarbejde med salgsbackup, interne salgsteams og den øvrige salgsorganisation
- Deltage i messer og aktiviteter, hvor relationer og synlighed i markedet er afgørende

Hvad gør stillingen interessant?

Du får friheden til selv at planlægge din hverdag og påvirke udviklingen i dit distrikt. Samtidig arbejder du med projekter, der sætter synlige aftryk i lokalområderne – fra byudvikling og infrastruktur til nye bolig- og erhvervsområder.

Hos IBF sælger du ikke blot produkter. Du bliver en rådgivende samarbejdspartner, som er med til at forme løsninger til nogle af de projekter, der præger byrummet på Sjælland og Lolland-Falster i mange år frem. For den rette profil er der tale om en rolle med både ansvar, frihed og mulighed for at skabe markante resultater.

Det får du hos os

Du bliver en del af et stærkt og erfarent salgsteam, hvor der er kort vej fra idé til handling. Du får en attraktiv kombination af selvstændighed, faglig sparring og et stærkt brand i ryggen. IBF er blandt Danmarks førende producenter inden for betonprodukter, og vores løsninger indgår i alt fra lokale anlægsprojekter til nogle af landets største byggerier og infrastrukturløsninger.

Vi sørger for en grundig onboarding, så du lærer vores produkter, løsninger og forretning godt at kende. Derudover får du firmabil, IT-udstyr og de nødvendige værktøjer til at

skabe succes i en mobil og kundeorienteret hverdag.

Hvem er du?

Du har erfaring med opsøgende salg og trives med at skabe resultater, opbygge stærke kunderelationer og trives i en hverdag på farten i kontakt med vores kunder.

Har du erfaring med projektsalg eller kendskab til bygge- og anlægsbranchen, er det en fordel, men ikke et krav. Vi ser gerne, at du er bosat centralt i distriktet, så du har nem adgang til kunderne i hele distriktet.

Vi tror, du bliver en succes i rollen, hvis du arbejder selvstændigt, målrettet og struktureret, er vedholdende i din salgsindsats og motiveres af at skabe resultater ude hos kunderne. Du trives i en hverdag med mange kontakthflader, højt aktivitetsniveau og mulighed for selv at påvirke dine resultater.

Har vi fanget din interesse?

Så send os dit CV allerede i dag. Vi indkalder kandidater løbende og tager stillingsopslaget ned, når vi har fundet den rette.

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

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. kan vi ændre CO₂-udledningen fra 229,9 kg CO₂/m³ til 127,9 kg CO₂/m³ i en C25/30 fabriksbeton ved at skifte den konventionelle cement ud med alternative materialer.

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.