

# Intern salgsmedarbejder

## Bliver du motiveret af et job, der kombinerer interne salgsopgaver og kundekontakt?

Så er det måske dig vi leder efter! Vi søger lige nu en intern salgsmedarbejder til vores afløbsafdeling.

### Om stillingen:

Afløbsafdelingen er fordelt på flere lokationer, men du vil dagligt skulle arbejde i enten Ringe eller Ikast, alt afhængig af hvor du bor i landet. Du vil dog også have kolleger i både Aarhus og Grindsted.

I samarbejde med salgskonsulenterne og i tæt kontakt med vores kunder, vil du skulle følge projekterne fra tilbud til levering. Du vil derfor få en bred kontaktflade internt i organisationen og til vores kunder. Vi sætter i IBF en ære i at levere de helt rigtige løsninger til vores kunder, hvorfor du i hverdagen også ville skulle bruge tid på udarbejdelse af tilbud og løsningsforslag. Dette sker ud fra den information du modtager af den øvrige salgsafdeling eller direkte fra kunden.

Dine arbejdsopgaver vil bl.a. være:

- udarbejdelse af tilbud
- besvarelse af telefonopkald både eksternt og internt
- at have overblikket over vores fælles mail
- at håndtere ordremodtagelse
- bistå de eksterne salgskonsulenter som Backoffice
- have kontaktflade med den øvrige salgsafdeling såvel som produktionen
- ad hoc-opgaver som teknisk support og beregninger
- rådgive og vejlede kunder til de rigtige valg

### Om dig:

Det vil være en fordel at du har erfaring med entreprenørbranchen eller lign. Kendskab til tegneprogrammer kunne også være en fordel. Du skal have et godt og sikkert overblik, være dygtig til at kommunikere og trives i kundekontakt med B2B segmentet.

Vi søger en person med godt humør, initiativrig og en oprigtig interesse i at udvise rettidig omhu over for både kunder og kolleger. Du skal have naturlig flair for struktur, da man indimellem har mange bolde i luften og altid have en ansvarsfuld og positiv tilgang til dine opgaver og deadlines.

### Vi tilbyder:

Vi tilbyder en spændende stilling i en uformel og ambitiøs virksomhed. Du vil få en alsidig hverdag, hvor du arbejder sammen med engagerede og imødekommne kolleger. Du vil have en selvstændig position med omfattende kontaktflade og stor indflydelse på din egen arbejdsdag.

IBF er "Beton til Tiden". 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](http://www.ibf.dk)

Lyder jobbet som noget for dig? Så send os din ansøgning via formularen her på siden.

Ansøgninger modtages ikke på mail. Vi afholder løbende samtaler og lukker stillingsopslaget, når den rette kandidat er fundet.

Har du spørgsmål til stillingen er du meget velkommen til at kontakte salgsleder Niels Omann Christensen på tlf. 4060 3742.

Vi glæder os til at høre fra dig.