

Ekstern Salgskonsulent på Sjælland | IBF Fabriksbeton

Er du skarp til opsøgende salg, relations- og værdiskabende salg? Brænder du for at være på farten, møde kunder ansigt til ansigt og skabe konkrete resultater? IBF Fabriksbeton søger en **ekstern salgskonsulent** til Sjælland, som vil stå i spidsen for kontakten til entreprenører, typehusfirmaer, offentlige bygherrer og rådgivende ingeniører – kort sagt dem, der bygger Danmark.

Din hverdag

Du starter typisk dagen hjemmefra og tager ud til eksisterende og nye kunder – fra byggepladser til kontormøder – og rådgiver om vores fabriksbetonløsninger. Du bliver det konkrete bindeled mellem kunden og vores tre betonværker på Sjælland: Greve, Mørkøv og Ølstykke.

Dine typiske opgaver vil være:

- Opsøge nye kunder og bygge relationer til entreprenører, typehusfirmaer og offentlige bygherrer
- Forstå kundens behov og yde værdibaserede, konkrete løsninger med vores betonprodukter
- Udarbejde tilbud, følge op på forespørgsler og sikre ordren hele vejen fra kunde til fabrik
- Besøge byggepladser for at følge projekterne tæt
- Sparring internt med salgsback-up, Kvalitet og Teknik samt den øvrige organisation

Hvem er du?

Du er ikke bange for at tage telefonen, køre ud til kunder og skabe resultater. Du kan vejlede teknisk om beton, og du trives med selvstændigt arbejde, hvor du styrer din egen hverdag. Du har:

- Erfaring med opsøgende salg – gerne inden for byggebranchen eller byggematerialer
- Gode relationelle evner og lyst til at opbygge langvarige kunderelationer
- Lyst til at dække størstedelen Sjælland på egen hånd
- Praktisk sans og forståelse for byggeprojekter
- Lysten til at sætte dig ind i et kompliceret fagprodukt og formidle muligheder til kunder
- Den nødvendige videbegærlighed, for at du lykkes i jobbet

Hvad vi tilbyder

- En grundig oplæring i vores produkter, så du står stærkest muligt foran vores kunder
- En selvstændig og vigtig rolle, hvor du mærker effekten af dit arbejde hver dag
- Firmabil, telefon og nødvendige værktøjer – du kan fokusere på salg, ikke logistik
- Et stærkt produkt og et kompetent team, som du kan trække på
- Daglig kontakt med store som små byggeprojekter og kunder, som sætter pris på din vejledning

Lyder det interessant?

Hvis det har fanget din interesse, så send din ansøgning hurtigst muligt. Vi afholder samtaler løbende. Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Salgschef Michael Pedersen på tlf. +45 20 24 28 86.

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.