

Salgskonsulent | IBF Sydjylland/Fyn

Vil du arbejde med opsøgende og relations opbyggende salg i en rolle, hvor du får ansvar for dit eget distrikt, kunder og projekter?

Hos IBF søger vi en ekstern salgskonsulent med ansvar for professionelle kunder på belægning i distriktsområdet Sydjylland/Fyn.

Du bliver ansvarlig for at udvikle og vedligeholde salget i distriktet gennem stærke kunderelationer, høj faglig troværdighed og en struktureret salgsindsats.

Det bliver din rolle

Du får ansvaret for en eksisterende kundeportefølje og skal samtidig skabe ny forretning i dit distrikt. Det er en rolle for dig, der trives med at være tæt på markedet, kan spotte muligheder i projekter og formår at omsætte relationer og behov til konkrete løsninger.

Du kommer til at indgå i et team på 5 salgskonsulenter med en kundeportefølje som entreprenører, anlægsgartnere, landskabsarkitekter, rådgivere og kommuner, og du bliver en vigtig sparringspartner gennem hele salgsprocessen.

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 samarbejde med salgsbackup, interne salgsteams og den øvrige salgsorganisation om at skabe de rigtige løsninger for kunden
- Deltage i messer og andre aktiviteter, hvor relationer og synlighed i markedet er vigtige

Hvad gør stillingen interessant?

Det her er ikke en stilling, hvor du bare skal "holde hjulene i gang". Det er en rolle for dig, der gerne vil have reel indflydelse på dit eget distrikt, arbejde tæt på kunderne og være med til at udvikle forretningen i et marked, hvor relationer, timing og faglig troværdighed gør forskellen.

Det får du hos os

Du bliver en del af et specialiseret salgsteam inden for belægning og får en rolle med stor selvstændighed og tydeligt ansvar. Samtidig står du ikke alene. Du får et tæt samarbejde med både kolleger i salget, interne funktioner og ledelsen omkring de opgaver og projekter, du driver.

Vi sørger for en grundig onboarding, så du lærer vores produkter, løsninger og forretning godt at kende. Derudover får du de rammer, du har brug for i jobbet – herunder firmabil, IT-udstyr og de nødvendige værktøjer til at lykkes i en mobil og kundeorienteret hverdag.

Vi er særligt stolte over at tilbyde en meget velfungerende personaleforening, en pensionsordning med god sundhedssikring og sundhedsordning, og ikke mindst de bedste kolleger i branchen.

Hvem er du?

Du behøver ikke komme fra præcis samme branche, men du skal have erfaring med opsøgende salg, og det er en klar fordel, hvis du har arbejdet med projektsalg og kender dynamikken i bygge- og anlægsbranchen. Vi ser gerne, at du er bosat midt i distriktet for at gøre din hverdag nemmere.

Vi tror, du bliver en succes i rollen, hvis du:

- arbejder selvstændigt, målrettet og struktureret
- er god til at skabe tillid og langsigtede relationer
- kan holde overblik over flere kunder og projekter samtidig
- er struktureret i din opfølgning og vedholdende i din salgsindsats
- kommunikerer troværdigt, professionelt og løsningsorienteret
- motiveres af at skabe resultater ude i markedet
- trives ved og motiveres af at have mange bolde i luften

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 (din måske kommende) 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 Handlekræftige, 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.