

PROAKTIV ERHVERVSANSVARLIG SØGES TIL ET AF DANMARKS STÆRKESTE KØKKENBRANDS

- en spændende ny stilling hos SVANE KØKKENET i Køge!

Har du erfaring med opsøgende BtB salg indenfor f.eks. boligindretning, byggeri eller lignende? Har du sans for projektstyring og godt købmandskab? Kan du lide at undersøge, hvad der rører sig i lokalområdet, at gå forrest og opbygge relationer og udvikle forretningen? Kunne du tænke dig at få mulighed for at skabe dit eget job – og måske på sigt opbygge din egen erhvervsafdeling?

Hvis ja, så har du hos SVANE KØKKENET i Køge nu en spændende jobmulighed i en ambitiøs og visionær køkkenforretning med stærke værdier!

SVANE KØKKENET har fokus på at skabe unikke løsninger og funktionelt design i alle prisklasser. Hos SVANE KØKKENET vægtes kvalitet og godt håndværk højt. Det gælder i valget af materialer, måden at producere og de medarbejdere, som er ansat. SVANE KØKKENET er dansk i produktion og design, og der er altid fokus på at skabe unikke løsninger og funktionelt design i alle prisklasser.

Proaktiv og værdibåret kultur

Sammen med dine 10 ambitiøse kolleger vil du som Erhvervsansvarlig i SVANE KØKKENET i Køge få en hverdag i en flot ny-renoveret butik med store visioner. Som én af butikkens nøglemedarbejdere vil du blive ansvarlig for salg til erhvervsmarkedet, hvor du selvstændigt skal opsøge potentielle kunder og udvikle samarbejdet med disse.

I dag er butikkens primære aktiviteter rettet mod privatkunder, og erhvervssalget fordeles mellem de enkelte indretningskonsulenter. Men ønsket er på sigt at vækste erhvervsområdet og få det samlet i et særskilt forretningsområde.

Du vil få løbende sparring fra butikkens to indehavere, som arbejder ambitiøst med at skabe unikke kundeoplevelser med afsæt i butikkens enestående visuelle udtryk og et stærkt værdisæt, som lever hver dag gennem de ansatte i butikken. Der lægges vægt på proaktivitet, integritet, livsglæde, respekt, handlekraft, målbevidsthed og orden.

Som Erhvervsansvarlig er det din opgave at gå forrest ud mod erhvervskunderne og viderebringe butikkens værdier i det opsøgende salg.



Flair for både mennesker, økonomi og tekniske løsninger

The position is:
Closed

Application Deadline:
Closed

Contact person:
Mette Landau
+45 21 90 21 88

Location:
Gammel Lyngvej 25C
4600 Køge

Som Erhvervsansvarlig driver du hele processen med B2B-kunderne, hvor du opsøger nye og eksisterende kunder, rådgiver, sælger og leverer.

Kunderne vil være håndværksmestre, typehusfirmaer, boligselskaber og større entreprenørvirksomheder, og du administrerer ordreprocessen og løser de udfordringer, der måtte opstå undervejs.

Dine ansvarsområder vil blandt andet være:

- At afdække markedet og udvikle og vedligeholde din egen kundeportefølje - for evt. på sigt at få ansvaret for butikkens fremtidige erhvervsafdeling.
- Løbende koordinering og kontrol af igangværende sager.
- Interne og eksterne møder ifm. projektgennemgang.
- Tilbudsberegning og tegnearbejde.
- Tilbudsgivning og administration af ordrer.
- Kommunikation med kunder og montører.

Vi forestiller os, at du besidder følgende faglige og personlige kompetencer:

- Du har solid salgserfaring – gerne opsøgende B2B-salg.
- Du har selvsikkerhed, gå-på-mod og et positivt drive.
- Du har erfaring fra bolig- eller køkkenbranchen eller anden relevant erfaring, evt. fra byggeriet.
- Du har flair for tekniske løsninger – evt. med en håndværksmæssig baggrund.
- Du har – eller ønsker - ledererfaring.
- Du har erfaring med tilbudsgivning, koordinering og projektstyring.
- Du har kendskab til Office pakken og her især Excel.
- Du har evt. kendskab til tegneprogrammer.
- Du har flair for økonomi og godt købmandskab.
- Du er god til at holde overblik og har øje for detaljerne.
- Du har flair for mennesker – du kommunikerer godt med alle og håndterer modsatrettede interesser med et positivt sind.
- Du planlægger og arbejder metodisk og struktureret med tingene.
- Du har en høj integritet og er ordentlig og pålidelig i dit arbejde.

Vi forventer desuden, at du som person er åben, tillidsvækkende og god til at skabe relationer. Du motiveres af at skabe resultater og formår at motivere dine omgivelser således, at I sammen når jeres målsætninger. Du er lyttende og kan træffe afgørelser, hvor det er nødvendigt.

Vi tilbyder

Vi tilbyder et alsidigt og spændende job med masser af faglige og personlige udfordringer og stor handlefrihed. Et job på en god arbejdsplads med kompetente og engagerede kolleger. Lønnen vil matche dine ansvarsområder og kompetencer og omfatter også pension, sundhedsforsikring samt fri telefon og internet. Så hvis ovenstående fanger dig, og du har lyst til at komme med på en spændende udviklingsrejse i en veldrevet og succesfuld forretning, så er dette helt sikkert noget for dig!

Tiltrædelse gerne 1. januar 2021.

Interesseret?

Søg stillingen ved at klikke på ansøgningsknappen, hvor du kan uploade din ansøgning og dit CV.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Mette Landau fra Landau Headhunting på mobil: + 45 2190 2188.

Landau Headhunting varetager rekrutteringsprocessen, og ansøgninger vil blive læst løbende. Vi forbeholder os muligheden for at indkalde kandidater inden

ansøgningsfristens udløb.

Vi glæder os til at høre fra dig!



Læs mere om SVANE KØKKENET på www.svane.com