

Salgskonsulent til en af Danmarks førende altanvirksomheder

Ønsker du nye udfordringer i et ambitiøst miljø? Vil du være en del af et kompetent salgsteam, hvor du kan udvikle dig i professionelle omgivelser? Og har du erfaring med salg og service og nyder, når du får kunderne til at mærke, at der er styr på tingene? Har du oveni købet teknisk erfaring – gerne inden for byggeri? Så er du den perfekte kandidat til jobbet!

The position is:
Closed

Application Deadline:
Closed

Contact person:
Mette Landau
+45 21 90 21 88

Location:
Nordre Fasanvej 39B
Stuen
2000 Frederiksberg



MINALTA

Vores kunde, MiNALTAN A/S, er en dansk altanvirksomhed, som på ganske få år har formået at erobre store dele af det danske altanmarked med deres stærke faglighed, sikre kvalitetsløsninger og smukke, enkle designs. MiNALTAN fungerer som totalentreprenør og leverer dermed hele pakken fra myndighedsprojektet til den færdige altan. Kunderne er især ejer-, lejer- og andelsforeninger i København og på Frederiksberg. MiNALTAN er en sund og velfungerende virksomhed, hvor alle 40 medarbejdere (24 montører og 16 på kontoret) arbejder engageret og kvalitetsbevidst med deres opgaver – herunder salgsteamet på 3 personer. En rigtig god arbejdsplads med en god omgangstone, et stærkt fællesskab og højt til loftet.

Trives du med at rådgive og yde god service?

Vi søger nu en Salgskonsulent med base på kontoret centralt på Frederiksberg. Der arbejdes proaktivt med salget samtidig med, at virksomheden også får masser af henvendelser, som det dygtige salgsteam tager sig af. Dit ansvar vil blive at håndtere salgsprocessen på boligforeninger fra 8-10 lejligheder og opefter.

Denne spændende stilling som Salgskonsulent vil i høj grad handle om at sikre, at kunden/bygherren oplever god rådgivning og service hele vejen frem til gennemførelse af projektet og effektivt bliver hjulpet til at finde netop den altanløsning, som passer til de særlige ønsker, drømme og behov, som man har i den pågældende boligforening.

Som salgskonsulent vil dine primære funktionsområder således være:

- Proaktivt salg til boligforeninger og potentielt også nye markedssegmenter
- Ansvar for at tage imod MiNALTAN's indkomne henvendelser – primært via telefon, men også kunder der kommer ind fra gaden til virksomhedens

showroom, hvor dit kontor også vil være placeret

- Servicere og rådgive kunderne ifm. valg af materialer, håndlister, gulvtyper osv.
- Udarbejde og løbende følge op på tilbud, herunder besigtigelse af ejendomme før tilbudsgivning
- Ansvar for den samlede salgsproces på egne projekter, fra den første kontakt til projektet ligger klar til gennemførelse, herunder besøg ved beboermøder m.m. samt løbende opfølgning på kunden.

Du skal kunne lide en varieret hverdag, hvor den interne kommunikation med f.eks. projektorganisation og montører samt kontakten med beboerne, bygherrerådgivere og boligadministratorer fungerer i kombination med det administrative arbejde.

Er du struktureret med et godt overblik?

Vi forestiller os, at du har en kommerciel og/eller teknisk uddannelsesbaggrund og erfaring med rådgivende salg og service. På det personlige plan besidder du følgende egenskaber:

- Du er ordentlig og struktureret i dit arbejde og har et godt overblik
- Du er servicemindet og kan lide at tale med kunderne
- Du har flair for IT
- Du er ansvarlig, initiativrig og selvkørende
- Du er positiv og udadvendt
- Du er god til at kommunikere i både skrift og tale
- Du er god til at planlægge din egen hverdag – og til at bevare overblikket, når tingene går stærkt
- Du kender betydningen af at samarbejde
- Du bidrager til det gode arbejdsmiljø, som er kendetegnende for virksomheden

Vi forventer desuden, at du som person er åben, tillidsvækkende og god til at skabe relationer. Du motiveres af at skabe resultater og indgår engageret i fællesskabet således, at I sammen kan nå jeres målsætninger. Du er nysgerrig og sulten efter at lære, og du formår at tilgå de daglige udfordringer med et smil.

Da virksomheden er i konstant udvikling, vil en løbende udvikling af strukturer og processer blive en del af din hverdag. Derfor skal du gerne se det som en kærkommen udfordring selv at bidrage til denne udvikling.

Du tilbydes et attraktivt og udfordrende job med stor mulighed for at påvirke din faglige og personlige udvikling i en ambitiøs organisation med et højt fagligt niveau og en professionel indstilling.

Så har du lyst til at være med til videreudvikle en ambitiøs virksomhed, så er dette måske noget for dig!

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!