

Sales Trainee

Hoyer, Danmark

HOYER

EXCEEDING EXPECTATIONS

Hoyer har været igennem en rivende udvikling i flere år, og har et stærkt fokus på forretningsudvikling og vækst. Som underleverandør til virksomheder inden for bl.a. industri, marine og olie og gas sættes der stærkt på at være markedsledende når det kommer til service, fleksibilitet og leveringssikkerhed. Oplæring og udvikling af egne salgstalenter, med både branche og produktindsigt, er derfor en del af den overordnede strategi.

Der søges en Sales Trainee der brænder for en karriere inden for B2B salg. Du kommer til at gennemgå et spændende 1-årigt traineeforløb, hvor du får en omfattende oplæring og træning inden for salg, teknik og logistik til de Skandinaviske markeder. Fra første dag bliver du en del af vores ambitiøse salgsafdeling på hovedkontoret i Danmark, og du får hurtigt ansvaret for egne opgaver.

I tæt samarbejde med dine kolleger i det nordiske salgsteam, som dækker Danmark, Norge, Sverige og Finland, vil hovedopgaverne være følgende:

- Ordrebehandling
- Bearbejdning af forespørgsler og udarbejdelse af tilbudskalkulation
- Opfølgning på tilbud og kunderapporter
- Kundeservice
- Ansvar for udvikling og salg til egne kunder

Du har en akademiuddannelse eller lignende handelsuddannelse, hvor du har tilegnet dig en teoretisk forståelse af salg og international handel. For at blive en succes i stillingen, handler det i højere grad om at have den rette indstilling og robuste personlighed, der matcher vores virksomhed og forretningstilgang.

Dine opgaver løses med energi og præcision, og du formår at kommunikere tydeligt, internt såvel som eksternt. Du arbejder struktureret og sætter en ære i at være opdateret og velforberedt. Sidst, men ikke mindst, så er du udadvendt og bidrager med højt humør og professionalitet i dit team.

De ultimative succeskriterier i jobbet er tilfredse kunder og evnen til at bidrage til arbejdet i teamet.

Send din ansøgning samt CV som Word eller PDF mærket "Sales Trainee" til job@hoyermotors.com

Kvalifikationer:

- Flair for handel
- Salgsmotiveret
- Proaktiv og struktureret
- Gå-på mod
- Ambitiøs

Vi tilbyder:

- Velrenommeret virksomhed
- Engagerede kollegaer
- Gode medarbejderforhold
- Spændende arbejdsopgaver
- Gode karrieremuligheder

Praktiske oplysninger:

- Lønniveau: Forhandles individuelt
- Ansøgningsfrist: 09.02.2018
- Tiltrædelse: Hurtigst muligt
- Kontaktperson: Loke Svendsen, Segment Manager

Ansøgninger behandles fortroligt



Læs mere på hoyermotors.com