

Intern sælger

Hoyer Transmissions, Danmark

HOYER

EXCEEDING EXPECTATIONS

Vi søger en dygtig og udadvendt Intern Sælger til B2B salg til dansk industri. Hos Hoyer Transmissions ønsker vi at tilbyde markedets bedste løsninger, og kan du bidrage til dette – så læs videre.

Du samarbejder med vores eksterne sælgere, om at give kunderne den bedste service i markedet. Sammen med de øvrige kolleger i den interne salgsafdeling har du den daglige kundekontakt og du får ansvaret for egne kunder. I tæt samarbejde med dine kolleger vil hovedopgaverne være følgende:

- Ordrebehandling
- Bearbejdning af forespørgsler og tilbudskalkulation
- Opfølgning på tilbud og besøgsrapporter
- Kundeservice
- Projektstyring

Du har arbejdet med lignende opgaver inden for teknisk salg, og har erfaring med de arbejdsgange, der er i en ambitiøs handelsvirksomhed. Den idelle kandidat har kendskab til transmissionsprodukter og god teknisk forståelse, men det handler i høj grad om at have den rette indstilling og personlighed der matcher vores virksomhed og forretningstilgang.

Du er kendetegnet ved dit høje drive og engagement, og det motiverer dig at arbejde tæt sammen med kunden. Dine opgaver løses med positiv energi, og du er proaktiv i din tilgang til egne opgaver. Du formår at kommunikere tydeligt, internt såvel som eksternt og har en udadvendt personlighed. Sidst, men ikke mindst, er du ivrig efter at opnå gode resultater sammen med dine kollegaer.

De ultimative succeskriterier er glade kunder, fejlfri leveringer og evnen til at bidrage til yderligere vækst på det danske marked.

Send din ansøgning med vedlagt CV som Word- eller pdf-fil mærket "Intern Sælger HT" og søg stillingen via job@hoyermotors.com

Kvalifikationer:

- Serviceminded
- B2B salgsforståelse
- Højt drive og udadvendt person
- Proaktiv og struktureret
- Salgsmotiveret
- Teknisk forståelse

Vi tilbyder:

- Velrenommeret virksomhed
- Engagerede kollegaer
- Gode medarbejderforhold
- En alsidig stilling
- Spændende arbejdsopgaver



Praktiske oplysninger:

Lønniveau: Forhandles individuelt

Ansøgningsfrist: 25.11.2018

Tiltrædelse: 02.01.2019 eller hurtigst muligt

Kontaktperson: Peder Mørch, Business Unit Director



Ansøgninger behandles fortroligt

