

# Sales Trainee

## Hoyer Transmissions, Danmark

# HOYER

EXCEEDING EXPECTATIONS

Vi søger en talentfuld og engageret Trainee til B2B salg af transmissionsløsninger til dansk industri. Du vil gennemgå et 1-årigt traineeforløb, hvor du får en omfattende oplæring og træning inden for salg, teknik og logistik. Fra første dag bliver du en del af vores ambitiøse salgsteam på hovedkontoret i Hadsten.

I tæt samarbejde med dine kolleger vil hovedopgaverne være følgende:

- Ordrebehandling
- Bearbejdning af forespørgsler og tilbudskalkulation
- Opfølgning på tilbud og besøgsrapporter
- Kundeservice
- Opdatering af kundedata i CRM
- Omfattende produktræning

Du har en akademiuddannelse eller lignende, hvor du har tilegnet dig en teoretisk forståelse af salg og handel. Den ideelle kandidat har allerede erfaring med salg og kundeservice fra studiejob eller lignende, men dette er ikke et krav. For at blive en succes skal du have en brændende interesse for salg og et ønske om at udvikle dig til at blive en vigtig del af vores virksomhed.

Kort sagt, for at komme i betragtning til stillingen, så handler det i høj grad om at have den rette indstilling og personlighed.

Du er kendetegnet ved dit høje drive og gode humør. Det motiverer dig at blive fagligt- samt personligt udfordret. Dine opgaver løses med stor energi og du formår at kommunikere tydeligt, internt såvel som eksternt. Du arbejder struktureret og sætter en ære i at være velforberedt. Sidst, men ikke mindst, så er du ivrig efter at lære nyt og opnå gode resultater sammen med dine kollegaer.

De ultimative succeskriterier i jobbet er tilfredse kunder, faglig udvikling og evnen til at bidrage til vores fortsatte udvikling.

Send din ansøgning med vedlagt CV som Word- eller pdf-fil mærket "Sales Trainee HT" og søg stillingen via [job@hoyermotors.com](mailto:job@hoyermotors.com)

### Kvalifikationer:

- Flair for handel
- Salgsmotiveret
- Proaktiv og struktureret
- Gå-på mod
- Serviceminded
- Højt drive og udadvendt person

### Vi tilbyder:

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



### Praktiske oplysninger:

- Løn niveau: Forhandles individuelt
- Ansøgningsfrist: 25.11.2018
- Tiltrædelse: 02.01.2019 eller hurtigst muligt
- Kontaktperson: Peder Mørch, Business Unit Director



Ansøgninger behandles fortroligt

