

Salgskonsulent til AK Trading

Er du klar til at spille en central rolle i et ungt, dynamisk salgsteam? Her tager du beslutninger sammen med vores kunder, og du sikrer de stærke relationer. Vi søger ambitiøse kolleger, så hvis det er dig, skal du læse videre...

AK Trading er en danskejet virksomhed grundlagt i 2006 af Anders Kristensen. Virksomheden med hovedkontor i Padborg, består af 12 engagerede medarbejdere, som med stor passion og professionalisme, hver dag distribuerer innovative designprodukter inden for kategorierne køkken, hvidevarer, små-el og gaveartikler til det nordiske marked.

Vi fokuserer på professionelt, nemt og gennemsigtigt samarbejde med både vores kunder og de brands, vi repræsenterer.

Læs mere om AK Trading på hjemmesiden <https://ak-trading.dk/>

Som salgskonsulent hos AK Trading i Padborg, vil du være ansvarlig for dit eget geografiske område, samt egne salgsbudgetter. Du driver og eksekverer kampagner, rettet mod specifikke kunder og produkter.

Vi lægger stor vægt på, at du agerer som vores kunders foretrukne sparringspartner på vores produkter, at du forstår deres behov, og er proaktiv i din tilgang.

Dine opgaver:

Det at sælge skal være en stor del af dig, da du skal være opsøgende og velorganiseret, med evnen til at præsentere vores kerneprodukter ved kundemøder. At du har en passion for køkkenmiljøer og kendskab til køkkenmaskiner, vil være en stor fordel. Vores kunder er omdrejningspunktet for dine opgaver, og vi sætter en stor ære i at være tæt på.

Din hverdag vil omhandle opgaver som:

- Salg af AK Trading produkter - salg via webshoppen og du fremmer brugen af vores webshopløsning
- Vedligeholde og styrke relationer med eksisterende kunder gennem regelmæssige besøg og salgsaktiviteter
- Udarbejdelse af besøgsrapporter
- Tilrette stamdata på vores kunder

Dine kvalifikationer:

Blandt kolleger er du kendt som den der mestrer både daglige rutineopgaver og komplekse udfordringer med effektivitet og præcision. Du leverer konsekvent høj kvalitet, uanset opgavens karakter eller tidshorisont, og du sætter en ære i at opnå målrettet succes for dine kunder.

Herudover, forventer vi at:

- Du har flere års erfaring med salg til bestående kunder i B2B-segmentet
- Du er erfaren i at planlægge og gennemføre kundebesøg, og trives i direkte kundekontakt, hvor du er ude hos kunder ca. 3 dage om ugen
- Du kan analysere og imødekomme kundens behov vha. solid produktviden og grundig forberedelse
- Du kommer med en baggrund inden for branchen, og gerne med en uddannelse inden for salg eller indkøb
- Du skriver og taler både dansk og engelsk – svensk og norsk er en fordel
- Din bopæl kan være i hele Danmark, samt Sydsverige og Nordtyskland

Ansøgningsproces:

Rekrutteringsprocessen håndteres af vores samarbejdspartner, PULS Human Relations, og har du spørgsmål til jobbet, kan du kontakte:

Marck Thorning på marck@puls-hr.dk eller +45 4314 4200.

Har du interesse i stillingen – og opfylder du kravene – opfordrer vi dig til at søge stillingen ved at trykke på ANSØG knappen.

Ansøgningsfrist:

Hurtigst muligt

Samtaler afholdes:

Løbende

Branche:

Handel og service

Kontaktperson:

Marck Thorning
Adm. Direktør
+45 43 14 42 00

Arbejdssted:

AK Trading
Transitvej 12
6330 Padborg

Vi glæder os til at høre fra dig