Sælger med speciale i større bygge- og installationsprojekter Århus - Aalborg

Tag plads på forsædet af Danmarks største byggeprojekter

Hos Würth handler salg ikke om hurtige handler. Det handler om at forstå komplekse byggeprojekter, skabe stærke relationer og sikre, at kunderne har de rigtige løsninger på det rigtige tidspunkt.

Som Construction Site Project Management-sælger (forkortet CSPM) bliver du Würths ansigt udadtil over for nogle af Danmarks største bygge- og installationsprojekter. Du får ansvaret for at udvikle eksisterende samarbejder og skabe nye relationer til virksomheder inden for installationsbranchen på projekter mellem Aarhus og Aalborg.

Du arbejder tæt sammen med projektledere, indkøbere, byggeledere og montører og hjælper dem med at optimere deres hverdag gennem Würths produkter, logistikløsninger og rådgivning.

Skab værdi på byggepladsen – og vækst for Würth

Du overtager en veletableret kundeportefølje bestående af primært større installationsvirksomheder, der arbejder på betydelige byggeprojekter i Midt- og Nordjylland. Her bliver din opgave at styrke relationerne, identificere nye muligheder og sikre, at Würth bliver en endnu stærkere samarbejdspartner gennem hele projektforløbet.

Du bliver ansvarlig for at:

- udvikle og vedligeholde relationer til nøglepersoner hos installationsvirksomheder og entreprenører
- gennemføre kundebesøg på byggepladser, projektafdelinger og hovedkontorer med udgangspunkt i kundernes behov
- identificere og bearbejde nye byggeprojekter samt sikre tidlig involvering af Würth
- præsentere og implementere Würths løsninger inden for forsyning, lagerstyring, logistik og indkøb

Er du typen, der skaber relationer på alle niveauer?

Hos os lykkes de bedste sælgere ikke nødvendigvis, fordi de kender hvert enkelt produkt i sortimentet. De lykkes, fordi de forstår kundernes projekter, bygger tillid og formår at skabe langvarige samarbejder.

Du kommer måske fra B2B-salg til byggebranchen, installationsbranchen eller teknisk handel. Det kan også være, at du har erfaring fra entreprenør-, el-, VVS- eller ventilationsbranchen og ønsker at bruge din brancheforståelse i en kommerciel rolle.

Vi forestiller os desuden, at du:

- har erfaring med relationssalg og længere salgsprocesser
- trives med at arbejde med større kunder og komplekse projekter
- er dygtig til at skabe relationer på tværs af organisationer
- har interesse for bygge- og installationsbranchen

Bilen står klar – og lønnen er værd at køre efter

Som Construction Site Project Management-sælger hos Würth stiller vi en firmabil til rådighed på gule eller hvide plader, alt efter hvad der passer bedst til din hverdag. Samtidig får du en attraktiv lønpakke med bonusordning, hvor dine resultater er med til at sætte niveauet.

Klar til at blive en del af Danmarks største byggeprojekter?

Hos Würth bliver du en del af et stærkt internationalt brand med en markedsledende position i byggebranchen. Du får ansvaret for nogle af de mest spændende kunder inden

for installationsbranchen og mulighed for at arbejde med projekter, der sætter synlige aftryk i landskabet.
Vi tilbyder stor frihed under ansvar, stærke udviklingsmuligheder og et kompetent bagland, der hjælper dig med at lykkes. Samtidig prioriterer vi fleksibilitet, trivsel og balance mellem arbejde og privatliv.
Derudover kan du se frem til attraktive ansættelsesvilkår med firmabil, sundhedsforsikring, bonusordning og sociale arrangementer. Selvom vi er en stor virksomhed, værner vi om den jordnære og familiære kultur, hvor samarbejde, hjælpsomhed og fælles succes er en naturlig del af hverdagen.
Lyder det som jobbet for dig? Så send os dit CV allerede i dag. Har du spørgsmål til stillingen, er du meget velkommen til at kontakte regionschefen.
Hos Würth ser vi diversitet og mangfoldighed som en styrke og arbejder aktivt for et inkluderende arbejdsmiljø. Derfor opfordrer vi alle kvalificerede kandidater til at søge uanset alder, køn, baggrund, handicap, religion, seksualitet eller etnisk tilhørsforhold.