

Kørende Digital System Specialist (eBusiness) til Midt- og Nordjylland

Vil du være en del af Danmarks største kørende B2B salgsstyrke? Brænder du for eBusiness, og har du viljen til at skabe resultater?

Med et stærkt brand i ryggen, salgsbackup i verdensklasse, kvalitetsprodukter og en løbende udvikling af dine kompetencer, der klæder dig på til at støtte et salg i verdensklasse, mangler vi kun specialisten, der med entusiasme, vilje og robusthed kan støtte vores sælgere i at skabe vækst gennem eBusiness. Er det dig?

I Würth går vi på arbejde med ét fælles mål. Vi vil være en innovativ og attraktiv partner for det professionelle marked, så vi sammen kan gøre tingene smartere og bedre.

Digital System specialisten skal medvirke til at øge andelen af kunder, der handler digitalt på online-shop og/eller app.

Du indgår som en del af en stor salgsorganisation, hvilket betyder, at du har rig mulighed for både at modtage og yde sparring og eksperthjælp i dagligdagen. Du vil skulle støtte alle vores sælgere i Midt- og Nordjylland i at skabe 'on-top' omsætning vha. vores ebusiness værktøjer.

Du vil rapportere til den Regionale Salgschef for Salg Nord.

Dine opgaver vil bl.a. være:

Kundeudvikling:

- Gennemgå kundelister og spotte kunder, der ikke har handlet online
- Besøge kunder og præsentere digitale muligheder
- Gennemgå systemer og hjælpe kunder med at oprette profiler/funktioner, flere brugere, godkendelses flow, bestillingslister m.m. = kundespecifikke opsætninger
- Opfølgning på kunder, der handler online / ikke handler online
- Afdække markedet for nye online kunder

Sælgerudvikling:

- Revitalisere online-shoppens image blandt sælgere
- Bistå sælgerkolleger i kundebesøg med digital agenda
- Oplære sælgerkolleger i digitale muligheder
- Gennemgå nye features på regionsmøder
- Træning og support til kolleger i salg
- Formidle ønsker og spørgsmål fra sælgere og kunder

Hvem er du?

Du er klar til en karriere hos Würth, hvis du:

- Har erfaring med eBusiness og med succes har skabt dokumenterbare resultater
- Besidder en god forståelse for digitale platforme og processer inden for B2B
- Er i stand til at skabe gode relationer og holdspillere
- Er tillidsvækkende
- Besidder et kommercielt mindset
- Evner at skabe resultater gennem andre
- Kan arbejde selvstændigt
- Er klar til at arbejde for en virksomhed, hvor der kontinuerligt følges op på salg og indsatser.
- Du er bosiddende i området

Hvad tilbyder vi dig?

En afvekslende og selvstændig hverdag i en professionel og vækstorienteret virksomhed, samt et udfordrende job, hvor egen indsats er afgørende for din succes.

For at hjælpe dig til succes i jobbet bidrager vi med:

- Store muligheder for løbende at udvikle dig personligt og fagligt
- Et professionelt bagland og en engageret Salgschef, som du dagligt kan sparre med
- En solid og global virksomhed
- Fast løn med provisionsordning og bonus, pension, sundhedsforsikring, firmabil på enten gule eller hvide plader efter dit ønske, samt gode personaleforhold

Vi ser frem til at høre fra dig!

Vi ønsker at modtage din ansøgning elektronisk (naturligvis). Benyt derfor venligst ovenstående link til at søge stillingen.

Opmærksomheden henledes på at vi løbende holder samtaler og når vi har fundet den rette kandidat ansætter vi. Søg derfor stillingen allerede nu.