

Kørende sælger til byggebranchen i Vejen-Holsted-Toftlund-Agerskov-Vamdrup

Kørende sælger til byggebranchen – byg dit eget distrikt og skab vækst i markedet

Vil du have friheden til selv at drive din forretning, udvikle kunderelationer og skabe vækst i dit eget distrikt?

Hos Würth får du ansvaret for et veletableret kundeområde, men din vigtigste opgave bliver at udvikle og udvide kundebasen. Vi tror på, at de bedste resultater skabes af mennesker, der tager ejerskab, ser muligheder og selv skaber dem.

Du får stor frihed til at planlægge din hverdag, prioritere din indsats og udvikle dit distrikt. Samtidig står et stærkt bagland klar til at understøtte dig, så du kan fokusere på det, du er bedst til: at skabe relationer, åbne nye døre og udvikle forretning.

"Du får frihed til selv at forme din succes. Har du ambitionerne og lysten til at skabe vækst, er mulighederne næsten ubegrænsede. Vi giver dig rammerne og opbakningen, men det er dig, der driver forretningen ude i markedet," siger Rasmus Kok Pedersen, sælger inden for byggeri.

Tag ejerskab for dit distrikt

Dit geografiske område dækker byggebranchen i Vejen-Holsted-Toftlund-Agerskov-Vamdrup.

Du overtager en eksisterende kundeportefølje som alle er kendetegnet ved at de arbejder indenfor byg, hvilket giver dig et stærkt udgangspunkt, men en væsentlig del af din succes handler om at identificere nye muligheder og etablere samarbejder med potentielle kunder. Du skal se dit distrikt som dit eget marked og arbejde strategisk med at skabe vækst.

Du får stor frihed til selv at:

- planlægge og strukturere din arbejdsdag
- prioritere og udvikle både eksisterende og nye kunder
- opsøge nye forretningsmuligheder og skabe stærke kunderelationer
- gennemføre kundemøder hos kunden eller i en af vores butikker
- udvikle lager- og logistikløsninger hos større kunder og sikre løbende opfølgning

Vi måler ikke kun succes på, hvor godt du vedligeholder eksisterende kunder, men også på din evne til at skabe ny forretning og styrke Würths position i markedet.

Selvstændig i hverdagen – stærk i fællesskabet

Du kommer til at arbejde selvstændigt og får stor indflydelse på, hvordan du skaber resultater. Samtidig bliver du en del af et erfarent salgsteam, hvor videndeling, sparring og samarbejde er en naturlig del af hverdagen.

Vores butikker, salgssupport og specialister fungerer som en vigtig medspiller, der hjælper dig med at skabe værdi for kunderne og lukke de gode forretninger. Du er ofte alene hos kunden, men aldrig alene om opgaven.

"Jeg oplever, at jeg har frihed til at drive min forretning, samtidig med at jeg altid kan trække på kolleger med specialistviden. Det giver mig tryghed og gør det lettere at fokusere på at udvikle kunderne," fortæller Hans Wester, sælger inden for metal.

Attraktive rammer for dine resultater

Vi stiller firmabil til rådighed på gule eller hvide plader efter eget valg.

Derudover tilbyder vi en attraktiv lønpakke med fast løn, provision og bonus, så dine resultater og din evne til at skabe vækst afspejles i din indtjening.

Du motiveres af at skabe nye muligheder

Du trives med at tage initiativ, skabe relationer og åbne nye døre. Du ser muligheder, hvor andre ser begrænsninger, og du motiveres af at udvikle din kundeportefølje og skabe synlige resultater.

Vi forestiller os, at du:

- har erfaring med salg og/eller kendskab til byggebranchen
- motiveres af opsøgende salg og arbejdet med at skabe nye kunder
- er vedholdende og trives med at arbejde mod ambitiøse mål
- kan arbejde struktureret og selvstændigt med dit distrikt
- ser KPI'er og resultater som et naturligt værktøj til at skabe succes
- har bopæl centralt i distriktet

Er du klar til at skabe vækst?

Hvis du ønsker en rolle med stor frihed, tydeligt ansvar og mulighed for at sætte dit eget aftryk på udviklingen i dit distrikt, så vil vi gerne høre fra dig.

Send din ansøgning allerede i dag. Har du spørgsmål, er du 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 stillingen uanset alder, køn, baggrund, handicap, religion, seksualitet eller etnisk tilhørsforhold.