

Sælger til byggebranchen Århus/Odder – bliv direktør i dit eget distrikt

Kender du byggebranchen? Trives du med frihed, ansvar og muligheden for selv at påvirke dit resultat? Så kan du være den næste sælger hos Würth.

Hos os får du ikke bare et salgsjob. Du får ansvaret for dit eget geografiske område, hvor du driver forretningen, som var det din egen virksomhed. Du planlægger din hverdag, udvikler dine kunder og skaber vækst i distriktet. Vi kalder det frihed under ansvar. Du kommer måske til at kalde det dit bedste job.

"Du får en unik mulighed for at drive dit eget område som din egen forretning. Jo mere du investerer i kunderne og relationerne, desto større bliver dit udbytte. Samtidig står du aldrig alene, fordi du har et stærkt hold i ryggen," fortæller Rasmus Kok Pedersen, sælger inden for byggeri.

Tag styringen over dit eget distrikt

Du overtager en eksisterende kundeportefølje bestående af tømrere, entreprenører og andre professionelle håndværkere i Århus og ud til Låsby i vest og ned til Odder i syd. Samtidig forventer vi, at du ser mulighederne for at udvikle nye kunder og skabe nye samarbejder.

Som sælger hos Würth bliver du den lokale samarbejdspartner for virksomheder, der lever af at holde hjulene i gang på byggepladsen. Du hjælper kunderne med alt fra forbrugsvarer og værktøj til lagerløsninger og effektive indkøbsprocesser.

Du får stor frihed til selv at beslutte, hvordan du:

- planlægger dine kundebesøg og disponerer din arbejdsdag
- udvikler relationerne til eksisterende kunder
- identificerer og åbner nye kundemuligheder i dit område
- skaber værdi gennem rådgivning, produktløsninger og lagerstyring
- omsætter muligheder til vækst og resultater

Kort sagt: Du får ansvaret for din egen forretning inden for rammerne af en stærk international virksomhed.

Byggebranchen handler om relationer

Vores kunder vælger ikke kun Würth på grund af produkterne. De vælger os på grund af menneskerne bag.

Derfor er din vigtigste opgave at opbygge stærke og langvarige relationer til de tømrere, entreprenører og håndværksmestre, der hver dag skal levere på byggepladsen.

Du bliver kundernes faste sparringspartner, som forstår deres hverdag, udfordringer og behov. Når kunden lykkes, lykkes du også.

Selvstændig hverdag med et stærkt bagland

Selvom du tilbringer størstedelen af dagen ude hos kunderne, står du aldrig alene.

Du får opbakning fra lokale butikker, specialister, salgssupport og kolleger i hele organisationen. Sammen arbejder vi for at skabe de bedste løsninger for kunderne.

Vi tror på, at de bedste resultater skabes gennem samarbejde, videndeling og en kultur, hvor vi hjælper hinanden med at lykkes.

"Jeg føler mig tryk ude hos kunderne, fordi jeg altid har et stærkt hold i ryggen. Det gør det nemt at være ærlig og troværdig i dialogen med kunden," fortæller en af vores sælgere.

Attraktive rammer for din succes

Vi sørger for de rette værktøjer til jobbet, herunder:

- firmabil på gule eller hvide plader
- attraktiv lønpakke med fast løn, provision og bonus
- grundig onboarding og løbende udvikling
- adgang til et stærkt udvalg af produkter og digitale løsninger
- mulighed for at udvikle dig både fagligt og karrieremæssigt

Hvem er du?

Du behøver ikke nødvendigvis at være den mest erfarne sælger. Til gengæld er det en stor fordel, hvis du kender byggebranchen og motiveres af at skabe resultater gennem gode relationer.

Vi forestiller os, at du:

- har erfaring fra byggebranchen som sælger, håndværker, byggeleder eller lignende
- trives med kundekontakt og relationssalg
- er opsøgende og motiveres af at skabe nye muligheder
- arbejder struktureret og tager ansvar for dine resultater
- motiveres af frihed, ansvar og muligheden for selv at påvirke din succes

Klar til at blive direktør i dit eget distrikt?

Hos Würth får du friheden til at drive dit område som din egen forretning, samtidig med at du kan trække på styrken fra en markedsledende samarbejdspartner.

Send din ansøgning allerede i dag. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte regionschefen.