Sælger til Würths mange byggefirmaer og tømrermestre på Midtsjælland

Kørende sælger – skab sunde kunderelationer i en selvstændig hverdag

Du ved bedst, hvordan du får det mest givende samarbejde med kunden – og det stoler vi på!
Samtidig får du et solidt bagland i ryggen, der både fejrer dine succeser og står klar, når du har brug for hjælp. Så selvom du sidder alene på forsædet, bliver du en del af noget større.
"Du har fuldkommen frihed under ansvar, så længe du når dine mål. Vi arbejder selvfølgelig fokuseret, men vi har det også supersjovt – og der er ingen grænser for din udvikling her hos os," siger Rasmus Kok Pedersen, sælger inden for byggeri.

Styr dit distrikt, som var det din egen butik

Dine kunder vil primært bestå af byggefirmaer og tømrermestre og vil geografisk befinde sig i et bælte fra Køge vestover til Sorø,
Kunderne kan have alt fra 1 enkelt ansat til en omsætning på 1 million, og det varierer dermed også en del, hvor meget tid du bruger på hver af dine ca. 150 kunder i dit distrikt.. Du kommer til at overtage en eksisterende kundegruppe, men vi forventer også, at du selv opstarter nye samarbejder.

Vi har fuldstændig tillid til, at du selv styrer, hvordan du:

- planlægger dine kundebesøg og kører ud hjemmefra
- afholder kundemøder hos dem eller i den nærmeste af vores butikker, så du kan fremvise hele vores sortiment
- ved store kunder er ansvarlig for deres lagerløsning og dermed for løbende opfyldning af vores varer hos dem.

Du er alene på landevejen – men aldrig solorytter

Vores lokale butikker kan ikke klare sig uden dig, og du vil hurtigt få det på samme måde med dem. For det er kollegerne her, der ringer dig op, når de fx opsnapper, at en af dine kunder skal i gang med et større projekt. Eller når de har brug for din hjælp til svar på et spørgsmål.
Hjælpen er heller ikke længere end et opkald væk, når du har brug for sparring med en specialist på hovedkontoret eller assistance fra vores salgssupport. Og så bliver du en del af et salgsteam, der mødes 2 gange om måneden.
"Jeg føler mig sikker ude hos kunden, fordi jeg har et kompetent og hjælpsomt maskineri bag mig. Det gør, at jeg tør være ærlig over for kunden omkring det, jeg ikke selv ved – og det giver en kæmpe troværdighed," fortsætter Hans Wester, sælger inden for metal.

Bilen står vi for, og lønnen er attraktiv

Vi stiller en firmabil til rådighed på gule eller hvide plader, alt efter hvad du foretrækker.
Og så har vi sammensat en lønpakke, der giver dig en fornuftig kombination af grundløn, provision og bonusser.

Du kan skabe den gode kundedialog

Vi ved, at det menneske, man handler med, egentlig er vigtigere for kunden end prisen. Det ved du også. Derfor er du klar til at lægge den energi, det kræver i starten for at skabe de gode relationer til kunderne.

Og så tænker vi, at du:

- har salgserfaring eller viden fra byggebranchen – vi skal nok tanke dig op på det faglige, når bare du har sans for samspillet med kunderne
- har det godt med at være opsøgende, også hvis din salgserfaring kommer fra B2C
- trives i en performancekultur, hvor vi måler på KPI'er og er åbne omkring resultaterne
- har strukturen i orden, når du holder styr på dit distrikt og din arbejdsdag.

Klar til et godt fundament for din salgssucces?

Så send os din ansøgning – og hellere i dag end i morgen. Hvis du har spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Regionschef Jon
Ovi på telefon 27756234.

Hos Würth ser vi diversitet og mangfoldighed som en styrke, og vi arbejder aktivt for et inkluderende arbejdsmiljø.
Derfor opfordrer vi alle interesserede kandidater til at søge – uanset alder, køn, baggrund, handicap, religion, seksualitet eller etnisk tilhørsforhold."
Sammen skaber vi et arbejdsmiljø, hvor forskellighed værdsættes og styrker fællesskabet.