

Har du viljen og potentialet, så har vi muligheden - bliv kørende sælger indenfor Metal i Trekantsområdet

Bliv kørende sælger – også selvom du ikke har salgsbaggrund

Har du motivationen, nysgerrigheden og lysten til at lykkes – også selvom du ikke har mange års salgserfaring.

Hos os får du chancen for at komme ud på landevejen i din egen firmabil og opbygge din egen hverdag som kørende sælger.

Du møder håndværkerne i deres verden, som i dette distrikt ligger i trekantsområdet

Dine kunder bliver indenfor Metalsegmentet.

Det er derfor en fordel, hvis du har lidt håndværksmæssig forståelse eller erfaring. Måske har du selv været i branchen – eller arbejdet tæt på den. Det vigtigste er, at du kan tale med kunderne i øjenhøjde og at du ikke er bange for at "sparke døre ind."

Et distrikt med potentiale – og plads til at vokse

Du overtager ikke en "færdig pakke". Det her er et **potentialedistrikt**, som du skal være med til at opbygge.

Til gengæld står du ikke alene:

- Vi hjælper dig i gang
- Vi træner og sparrer med dig
- Vi tror på, at du kan lykkes

Her handler det om indsats, relationer og viljen til at udvikle sig.

Tryghed fra start – og mulighed for mere

Vi ved, at det kræver mod at starte nyt.

Derfor får du:

- Garantiløn på minimum 30.000 kr./md i en opstartsperiode efter nærmere aftale med dig**
- Mulighed for at tjene **markant mere**, når du performer, og det er allerede fra **dag et !!!**
- Firmabil – klar til din hverdag på landevejen

Hvem er du?

Vi er nysgerrige på dig som menneske – ikke kun din erfaring.

Måske:

- Har du lidt håndværksbaggrund eller branchekendskab
- Har du arbejdet med mennesker (B2C, service, butik osv.)
- Trives du med frihed og ansvar
- Har du lyst til at lykkes og skabe dine egne resultater

Klar til at tage første skridt?

Hvis du kan se dig selv i muligheden – så vil vi meget gerne høre fra dig.

Vi leder ikke nødvendigvis efter en færdig sælger. Vi leder efter den næste, der vil blive det.

Er du klar? Så kommer herunder vores "standard" annonce, så kan du også lige læse den, hvis du først er med os

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

Kunderne kan have alt fra 1 enkelt ansat til flere hundrede, og det varierer dermed også en del, hvor meget tid du bruger på hver af dine kunder. 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 (personbil) til rådighed på gule plader, så du slipper for beskatningen. Senere kan du gerne få en bil på hvide plader ;-). 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 installationsbranchen/håndværksbranchen, 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 blot dit CV (vi behøver ingen ansøgning) – og hellere i dag end i morgen. Hvis du har spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Regionschef Ulrik Pedersen.

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.