

Århus og omegn: Kørende sælger til store bilforhandler- og værkstedskæder

I denne rolle bliver du ansvarlig for større kunder inden for auto- og transportsegmentet.

Du overtager eksisterende kunderelationer, men får samtidig ansvar for at identificere og udvikle nye samarbejder med bilforhandlergrupper, værkstedskæder og større lastvognsværksteder.

Dine opgaver bliver blandt andet at:

- udvikle og styrke relationer til beslutningstagere hos større kundegrupper
- identificere nye forretningsmuligheder på tværs af kundernes lokationer
- sikre implementering af aftaler, sortimenter og løsninger på tværs af kæder og værksteder
- koordinere lager- og logistikløsninger hos nøglekunder
- samarbejde tæt med butikker, specialister og salgssupport for at skabe størst mulig værdi for kunden
- drive vækst gennem både mersalg, krydssalg og nye samarbejdsaftaler

Du får stor frihed til at planlægge dine kundebesøg og din arbejdsdag, og vi stoler på, at du skaber resultater på den måde, der fungerer bedst for dig og dine kunder.

Du er kundernes betroede samarbejdspartner

Når kunderne vælger Würth, handler det ikke kun om produkter. Det handler om tillid, rådgivning og evnen til at forstå deres forretning.

Derfor lykkes du bedst i rollen, hvis du kan kombinere relationsskabende salg med en kommerciel tilgang, hvor du ser muligheder og omsætter dem til konkrete løsninger.

Alene hos kunden – stærk i fællesskabet

Selvom du bruger meget af din tid på landevejen og ude hos kunderne, står du aldrig alene.

Du bliver en del af et stærkt salgsteam, som mødes regelmæssigt og deler erfaringer, idéer og succeser. Samtidig samarbejder du tæt med vores butikker, specialister og salgssupport, som hjælper med alt fra produktrådgivning til implementering af større kundeaftaler.

"Jeg føler mig sikker ude hos kunden, fordi jeg altid har adgang til specialister og kolleger, der hjælper med at finde den bedste løsning. Det giver både tryghed og troværdighed," fortæller Rasmus Kok Pedersen, som er kørende sælger indenfor byggeriet.

Vi investerer i din succes

Vi tilbyder:

- firmabil på gule eller hvide plader
- attraktiv lønpakke med grundløn, provision og bonus
- stor frihed under ansvar
- grundig oplæring og faglig udvikling
- stærkt kollegialt fællesskab og gode karrieremuligheder

Du har erfaring med salg til professionelle kunder

Du behøver ikke kende hele vores sortiment på forhånd. Det vigtigste er, at du forstår værdien af stærke kunderelationer og kan navigere i salget til større virksomheder.

Vi forestiller os, at du:

- har erfaring med B2B-salg, opsøgende salg eller kundeudvikling
- gerne har erfaring fra auto-, transport-, værksteds- eller aftermarketbranchen
- er vant til dialog med beslutningstagere og indkøbsansvarlige
- arbejder struktureret og følger dine aktiviteter tæt
- trives i en performancekultur med klare mål og KPI'er
- bor i eller omkring Aarhus

Klar til at udvikle nogle af branchens største kunder?

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