

Salgskonsulent - B2B - Byggeri

Brænder du for salg, og har du erfaring med byggebranchen og/eller vikarbranchen? Er du opsøgende og klar til at tage ansvar og være med til at forme fremtidens byggepladser? Hos SiteHub tilbyder vi en spændende mulighed for dig, der trives med udfordringer og hvis du samtidig har drive, energi og viljen til at skabe resultater er dette en unik mulighed for at blive en del af en innovativ virksomhed, hvis mantra er "bedre byggeplads."

Om jobbet:

Som et led i den fortsatte vækstrejse for SiteHub, søger vi en Salgskonsulent, der skal udvide vores kundeportefølje indenfor lagerløsninger, byggepladsoperatører, brandvagter m.m. Du skal være kundernes foretrukne sparringspartner og kunne se nye muligheder, der kan lette dagligdagen i deres logistik- og driftsafdeling, så de kan fokusere mere på deres kernekompetencer: at bygge. Dit hoved fokus vil være at samarbejde med kunderne om at sikre, at de altid har den rigtige løsning. Din hverdag som kørende sælger foregår ude hos kunderne, og du vil være meget ude – primært i Storkøbenhavns-området og Sjælland/Fyn. Dine vigtigste redskaber er dine øjne og ører. Den viden du får, skal du kunne omsætte til resultater, og du skal også dele den med dine kolleger.

Med split reference til CCO og Ressource Director får du blandt andet følgende arbejdsopgaver og ansvarsområder:

- Du får ansvaret for at skaffe nye kunder indenfor udvalgte målgrupper i såvel den private og den offentlige sektor
- Du opsøger målrettet byggepladser og relaterede virksomheder indenfor byggeriet herunder producenter af byggematerialer, hvor du med en løsningsorienteret tilgang tilbyder SiteHubs potentielle løsninger inden for dit område.
- Det bliver dit ansvarsområde at vedligeholde og skabe mersalg til og udbygge relationerne til den eksisterende kundeplatform.
- Du booker og afholder kundemøder, følger op på afgivne tilbud og løbende ajourfører dit opsøgende salgsarbejde.
- Du får et medansvar for planlægning og implementering af de solgte løsninger.

Om dig:

Du har erfaring fra opsøgende B2B salg – gerne indenfor byggeriet og/eller vikarbranchen. Du trives med at forfølge muligheder, forstår at sætte kunden i fokus, så du opbygger stærke kunderelationer og hjælper kunden til at komme i mål med den optimale løsning. Vi søger en kollega, som:

- Er i besiddelse af et betydeligt drive, du er målrettet og præstationsorienteret og klar til at tage ansvar.
- Har et stærkt salgsfokus og mestrer forhandling samt verbal kommunikation på alle niveauer – fra byggeplads og skurvogne til kontorer og de bonede gulve.
- Udviser selvtillid og har en vindende personlighed, der skaber tillid hos dine interessenter
- Er proaktiv og yderst løsningsorienteret med god forståelse for kundens behov.
- Har branchekendskab samt kendskab til kundens forretning og har stor forretningsforståelse.
- Du er serviceorienteret og sætter kunden i centrum.
- Du arbejder struktureret, selvstændigt og kan selv planlægge din hverdag.
- Du følger altid op på dine leads og forstår at få lukket en ordre.

Hvorfor arbejde hos SiteHub?

Hos SiteHub er vi ikke bare en arbejdsplads. Vi er et team, der arbejder tæt sammen og støtter hinanden. Vi lægger stor vægt på vores værdier: Mod, indsats, hold og kunden. Vores fælles mål er at udvikle en kultur, hvor samarbejde på tværs er nøglen til succes – både for os som virksomhed og for vores kunder.

Er du klar til at tage udfordringen op? Send din ansøgning og dit cv til os med det samme. Har du spørgsmål til stillingen kan du kontakte Ressource- Director Jan Pedersen på telefon 9199 1975 eller via mail jap@sitehub.dk. Vi modtager kun ansøgninger digitalt. Tiltrædelse: snarest muligt.

Om SiteHub:

SiteHub er en service- og teknologivirksomhed, som har specialiseret sig i effektiv byggepladslogistik. Det gør vi ved at kombinere byggepladslogistik og -drift med avanceret

software- og hardwareteknologi, så vi øger sikkerheden og effektiviteten på byggepladsen og leverer de fornødne data til brug for bygherrens compliance.

Vores ambition er at skabe bedre byggepladser, og for os er det vigtigt at møde kunderne, hvor de er, og samtidig hjælpe dem med at reducere spild, minimere svind, anvende flere genbrugsmaterialer og bruge håndværkertimerne effektivt. Læs mere om SiteHub her:

www.sitehub.dk