

Er du en resultatorienteret og forretningsdrevet B2B-sælger med et stærkt hunter-gen? Så er du måske vores nye kollega!

Frist:

Kontaktperson:
Jacob Zeeberg

Ansvar, indflydelse og udvikling

Du bliver en del af et velfungerende kommercielt team, hvor du som B2B Sales Manager får en spændende hverdag med en central rolle i at skabe, udvikle og fastholde relationer til nye flådekunder i samarbejde med vores forhandlernetværk.

Vores ambitioner på B2B-området er høje, og i tæt samarbejde med afdelingen og forhandlernetværket bliver det din opgave at sikre størst mulig markedsandel i segmentet med flåder på 100+ biler.

Hvem er vi?

I det kommercielle team arbejder vi med flådesalg af vare- og personbiler til større virksomheder og leasingselskaber i samarbejde med vores forhandlernetværk.

Vi har konstant fingeren på pulsen i forhold til kunder og marked gennem tæt dialog med kunder, forhandlere og leasingselskaber. Vi prioriterer faglighed højt, og vi har fokus på løbende at udvikle vores kommercielle portefølje og skabe stærke relationer i markedet.

Vi er en virksomhed i forandring i en branche med højt tempo, men altid med fokus på kvalitet og samarbejde. I Glostrup bliver du en del af et kontor med ca. 150 kolleger i moderne rammer og en stærk kultur med plads til både seriøsitet og godt humør.

Om jobbet

I rollen som B2B Sales Manager vil du arbejde med salg af både erhvervs- og personbiler, med primært fokus på erhverv. Dine primære opgaver vil være:

- Opsøgende salg til nye potentielle kunder samt booking af egne kundemøder
- Salgsansvar for flådekunder med fokus på varebiler – herunder strategi, planlægning og eksekvering i samarbejde med forhandlernetværket
- Opbygning og udvikling af egen kundeportefølje samt udarbejdelse af tilbud
- Deltagelse i salgs- og produkttræning hos kunder i samarbejde med produktansvarlige
- Deltagelse i større events inden for varebiler
- Tæt dialog og samarbejde med forhandlernetværk og leasingselskaber

Om dig

Du er målrettet og motiveres af at opsøge og vinde nye kunder. Du arbejder proaktivt med dine egne og afdelingens KPI'er, og du har fokus på at opbygge et solidt fundament, som du kan udvikle videre på.

Du trives i et miljø med klare mål og højt tempo og motiveres af selvstændigt at skabe resultater. Samtidig er du engageret, konkurrenceminded og selvstartende.

Du er indstillet på en hverdag med mange kundemøder, hvor du er på farten en stor del af tiden.

Din erfaring med B2B-salg kan komme fra leasing- eller bilbranchen, men det er ikke et krav. Det vigtigste er din interesse for biler – vi sørger for en grundig oplæring.

Du bliver en del af et team med tæt tværgående samarbejde, og det er derfor vigtigt, at du både kan arbejde selvstændigt og bidrage aktivt i samarbejdet med kolleger for at nå fælles mål.

Derfor skal du vælge os

Vi tilbyder en arbejdsplads med højt tempo og kort vej fra idé til handling, hvor der også er fokus på hele mennesket:

- Det sociale:** Fredagsbar, sportsklub, vinklub, kreaklub og større sociale arrangementer
- Gastronomi:** Glæd dig til morgenmad og frokost fra Meyers Kantiner (og muligheden for billig take-away til aftensmaden)

Lokation:

Hovedvejen, 1, 2600, Glostrup

- Bilfordele:** Som en del af familien får du helt særlige vilkår til køb af biler fra vores egne brands
- Tryghed:** En lønpakke med pension, sundhedssikring, feriefridage og andre attraktive personalegoder og rabataftaler

Har vi fanget din interesse?

Så ser vi frem til at modtage dit CV og en motiveret ansøgning via linket hurtigst muligt. Hvis du har uddybende spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Commercial Director, Jacob Zeeberg på mail jz@wismogroup.com. Af hensyn til databeskyttelse modtager vi kun ansøgninger via vores rekrutteringssystem. Vi opfordrer alle kvalificerede kandidater uanset køn, alder, etnicitet, religion, seksualitet eller funktionsnedsættelse, til at søge.