

Salgskonsulent Truck søges til MAN i Kolding

Har du en passion for lastbiler? Er du relationsbygger, udpræget holdspiller med næse for business? Så har vi en spændende stilling til dig.

Vi styrker nu vores salgsafdeling for lastbiler og søger en erfaren salgskonsulent, der sammen med det øvrige salgsteam skal forvalte, maksimere og videreudvikle salgspotentialet i Trekantområdet med udgangspunkt fra Kolding.

Vi leder efter dig, som har et brændende entreprenørhjerter, som kan smøge ærmerne op og bidrage til at tage afdelingen til nye niveauer. Det danske marked ligger åbent og dine arbejdsdage varierer lige så meget som dine arbejdsopgaver.

- Din primære opgave bliver at betjene kunder i Trekantområdet, i tæt samarbejde med dine kolleger i VAN teamet
- Dit arbejdssted vil være i vores filial i Kolding, hvor dit bidrag vil have stor betydning for udviklingen af MAN Kolding
- Du vil referere til Head of Truck Sales for MAN Danmark

Dine kvalifikationer...

- du har relevant erfaring, gerne fra lastbil-/ og eller varebilsbranchen
- du kan påvise positiv salgserfaring med høj grad af målopnåelse via opsøgende salg
- du trives i et konkurrencepræget miljø og er en god købmand
- du kan skabe en unik kundeoplevelse gennem en stærk salgsproces
- du er en stærk relationsbygger over for kunder, samarbejdspartnere, ledere og kolleger
- du elsker et godt teamwork, hvor god kundeservice og kvalitet sættes i højsædet
- du har god teknisk forståelse og interesse for eksisterende og ny teknologi
- du opbygger og vedligeholder produktviden, som du bruger i din rådgivning til kunderne
- du er komfortabel med engelsk som arbejdssprog, og taler måske også lidt tysk
- du har erfaring med MS Office og CRM-værktøjer
- .. og så har du gerne et stort kørekort



Arbejdsgiver

MAN Kolding

Kokbjerg 2

6000, Kolding

Telefon: **76 32 15 00**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Søren Nybroe

soeren.nybroe@man.eu

20 10 80 91

Annonce ID: 19766

Ansøgningsfrist: Udløbet

Det bliver professionelt...

- Du bliver en del af et kendt Brand i en international koncern
- Du bliver nøgleperson i salgsafdelingen og er med til at gøre en forskel
- Du får en afgørende betydning for at sikre MANs fortsatte vækst i Trekantområdet
- Du arbejder tæt sammen med vores produktafdeling, finansieringsselskab, ordrekontor og dine salgskolleger
- Du har kontakt til opbyggere og leverandører
- Du udarbejder tilbud og følger processen fra tilbudsgivning til levering
- Du skal ikke kun sælge og indbytte lastbiler, men også opbygninger, serviceaftaler, digitale solutions og finansiering
- Du vil også repræsentere MAN ved regionale aktiviteter (messer, udstillinger etc.) samt være faglig rådgiver og sparringspartner for virksomheden.

Du vil gøre en forskel...

- Du sikrer høj kundetilfredshed, gennem løbende opfølgning, tilbagemelding og troværdighed
- Du analyserer nøgletal for salgsområdet og evner aktivt at omsætte markedstrends til forretningsmuligheder, f.x. ved målrettede aktioner
- Du tilbyder aktivt nye tiltag baseret på MAN's produkt & Business solutions portefølje (serviceaftaler, digitale løsninger m.v.), afstemt efter kundens behov
- Du udvikler og opretholder stærke relationer til vores kunder
- Du ved, at systematisk og kontinuerligt arbejde med CRM og salgsstrategien er en forudsætning for at opnå dine salgsmål
- Du er stolt af at holde MAN's kunder kørende i et Premium produkt, hvor kvalitet og sikkerhed er de afgørende salgsparmetre
- Du har en proaktiv indstilling
- Du er positiv, nysgerrig og lærevillig

Vi tilbyder dig:

- En spændende og afvekslende hverdag
- Mulighed for at arbejde med et kvalitetsprodukt på det danske marked
- Frihed under ansvar
- Konkurrencedygtig lønpakke
- Attraktive pensions- og forsikringsordninger

Sådan lykkes vi sammen...

For at vi lykkes med de markedsforandringer vi står over for, er vi afhængige af vores medarbejdere, som lever op til vores værdier: **Holdånd, Respekt,**

Kundefokus, Ansvarlighed og Eliminering af spild. Men hvad betyder det egentlig?

Hver dag bestræber vi os på at øge **kundefokus** og være en bedre partner for vores kunder. Vi kan samtidig kun blive en bedre partner, hvis alle medarbejdere udviser **ansvarlighed** i jobbet. Og det kan vi opnå med **holdånd**, som betyder for os, at du må være åben for tanken om, at din gode idé potentielt bliver endnu bedre, når du diskuterer den åbent med en kollega. Vi kan nemlig altid lære mere. Uanset hvad, spiller vi nemlig hinanden gode, og vi behandler hinanden med **respekt**.

Sidst men ikke mindst ønsker vi at være en effektiv virksomhed. Derfor arbejder vi konstant på at sikre **eliminering af spild**. Vi har nemlig også fokus på vores mange arbejdsgange, så ikke unødvendige procedurer besværliggør arbejdet og giver mindre tid til kunderne.

Hvad gør vi for at du lykkes...

Det allerførste vi gør er at sikre dine grundbehov. Det gør vi ved at tilbyde dig en god pensions- og sundhedsforsikring. Fleksibel arbejdstid forsøger vi at tilrettelægge efter bedste evne for at din arbejdshverdag fungerer optimalt.

Endvidere vil du blive del af et veletableret, professionelt team. Vi har konkurrencedygtige betingelser kombineret med et fokus på personlig og faglig udvikling.

MAN er ejet af Volkswagen og en del af TRATON-koncernen, som giver os stabile rammer til at udvikle og udnytte de potentialer, der opstår gennem digitalisering, automatisering og elektrificering.

Ansøgningsfrist: 06.06.2024

Tiltrædelse: Snarest muligt

Samtaler vil blive afholdt løbende, så send din ansøgning allerede i dag. I din ansøgning må du gerne have fokus på, hvad du kan bidrage med i forhold til den profil vi søger.

Har du spørgsmål til jobbet, kan du henvende dig til Søren Nybroe, Head of Truck Sales MAN Danmark, på tlf. **20 10 80 91** el. mail til soeren.nybroe@man.eu.

Vi glæder os til at høre fra dig!