



▶ PLENTY

Erhvervsrådgiver søges til Aplenty i Egå ved Aarhus

Motiveres du af opsøgende B2B-salg? Drives du af at skabe nye relationer, lukke aftaler og opbygge din egen kundeportefølje? Og vil du rådgive virksomheder om løsninger, der reelt gør en forskel i deres hverdag?

Så er det måske dig, vi søger til Aplenty.

Hos os handler leasing ikke bare om biler. Det handler om at skabe gennemtænkte løsninger, der passer til virksomhedens behov – økonomisk, praktisk og menneskeligt.

Om stillingen

Som advisor hos Aplenty får du ansvaret for at drive og udvikle salget til erhvervs kunder – med særligt fokus på varebiler og erhvervsleasing.

Din hverdag vil være præget af høj aktivitet, tæt kundedialog og fokus på at skabe langsigtede relationer. Dine primære opgaver bliver at:

- Analysere kundens behov og sammensætte en skræddersyet leasingløsning
- Identificere og kontakte potentielle erhvervs kunder
- Følge systematisk op og sikre en høj grad af kundetilfredshed
- Drive salgsprocessen fra dialog til underskrevet aftale

Arbejdsgiver

Aplenty

Dalsagervej 25 K

8250, Egå

Telefon: **86 86 95 95**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Client Service Manager

Signe Schmidt

ss@aplenty.dk

Announce ID: 23924

Du opbygger og udvikler din egen kundeportefølje og trives med en hverdag, hvor du er i dialog med kunder – både på telefon, mail og ude på besøg. Men vigtigst af alt: Du rådgiver. Du er nysgerrig på kundens virkelighed og behov og du har erfaring med rådgivning omkring varebiler.

Biler med formål – vores tilgang til erhvervsleasing

En bil kan være dyr i drift og har virksomheden en hel flåde, kan uforudsete udgifter hurtigt blive uoverskuelige. Med erhvervsleasing hos Aplenty får kunden uvildig rådgivning, løsningen før produktet.

Vi skræddersyr vores leasingaftaler, så de passer præcist til kundens behov uanset om det gælder 1 eller 11 varebiler. For os handler det om at stille de rigtige spørgsmål og forstå kundens hverdag i dybden. Skræddersyede løsninger kræver indsigt og den indsigt er det dig, der skal skabe gennem relation og dialog. Der er nemlig kun én ting, vi holder mere af end biler. Det er mennesker.

Om dig

Vi forestiller os, at du:

- Trives med at tage initiativ og skabe din egen pipeline
- Er en stærk kommunikator, der skaber tillid hos beslutningstagere
- Har et stærkt erhvervsnetværk og forstår at pleje og vækste dette
- Har solid erfaring med opsøgende B2B-salg, gerne fra en tilsvarende stilling
- Arbejder selvstændigt og målrettet og ved, at salg kræver en aktiv indsats
- Arbejder målrettet og struktureret og har erfaring med anvendelse af CRM-systemer

Har du erfaring fra bil- eller leasingbranchen, er det en fordel, men det vigtigste er din evne til at kombinere salgsdrive med rådgivning og relationsopbygning.

Om Aplenty

Hos Aplenty brænder vi for rådgivning, men vi brænder endnu mere for mennesker og relationer.

Du bliver en del af et ambitiøst og entreprenant team, hvor der er kort fra idé til handling. Vi har højt til loftet, stor grad af frihed og en kultur, hvor ansvar og initiativ værdsættes. Dine idéer bliver hørt, og din indsats gør en reel forskel.

Vi tilbyder:

- 37 timers stilling
- Løn efter kvalifikationer
- Sociale arrangementer
- Frihed under ansvar i en virksomhed med vækstambitioner

Lyder det som noget for dig?

Så send din ansøgning eller eventuelle spørgsmål til Signe Schmidt på mail:

ss@aplenty.dk

Vi glæder os til at høre fra dig.