

Salgskonsulent - Sjælland og øerne



St. Hippolyt Danmark A/S

Brænder du for at kombinere opsøgende salg med professionel faglig rådgivning indenfor hestefoder? Her får du mulighed for i en fleksibel og selvstændig rolle at udvikle eget distrikt med støtte fra et stærkt bagland

St. Hippolyt Danmark A/S er skandinavisk distributør af hestefoder fra den tyske producent St. Hippolyt Mühle Ebert Dielheim GmbH. St. Hippolyt er branchens stærkeste brand med stort fokus på innovation, dyrevelfærd og bæredygtighed. Gennem mange års intensivt arbejde, er der skabt et solidt fundament, så brandet i dag står meget stærkt i markedet.

Om jobbet

Som Salgskonsulent får du ansvaret for gennemførelse af salg, rådgivning og undervisning i dit distrikt, som dækker Sjælland og øerne. Jobbet er både alsidigt og med stort ansvar, og det forventes, at du selv planlægger og gennemfører dine aktiviteter med kunder, slutbrugere og samarbejdspartnere. Det er dit ansvar, at du driver og udvikler salget, så du lever op til det aftalte salgsbudget for dit distrikt.

Dine opgaver er blandt andet:

- Udarbejdelse af besøgsplaner, der sikrer fokus på både eksisterende kunder og opsøgende salg
- Tilbudsudarbejdelse og generel opfølgning på kundebesøg
- Udvikle og vedligeholde salg gennem forhandlere, herunder åbent hus-arrangementer og staldbesøg
- Indsatser målrettet slutbrugere, herunder stutterier og rideskoler
- Deltagelse på messer, udstillinger, dyrskuer og lignende
- Undervisning og oplæring af forhandlere, herunder produktræning, årsmøder, butikbesøg og opstart af nye forhandlere

- Undervisning og oplæring af slutbrugere gennem faglige møder, staldbesøg og fodringsvejledning

Du bliver en del af et stærkt fællesskab med veluddannede kollegaer i både det danske team og i de andre nordiske lande. Du får reference til virksomhedens Salgschef.

Om dig

Du har en relevant faglig baggrund som agronom eller jordbrugsteknolog, gerne med speciale i hest. Du har min. 3 års erfaring med salg, hvor du har vist gode resultater, og hvor du har vist, at du kan etablere og vedligeholde langsigtede kunderelationer. Du ved, at det gode salg handler om gennem faglighed at opbygge tillidsfulde relationer til kunderne. Du elsker samspillet med kunden og succesoplevelsen, når din rådgivning bærer frugt. Du optræder scenevant i salgssituationen, og bidrager gerne til udviklingen af effektive salgsværktøjer, herunder med udarbejdelse af digitale mødeværktøjer, produktpræsentationer og lignende.

Du arbejder ihærdigt og struktureret samt planlægger din dag effektivt efter princippet om frihed under ansvar. Du når dine mål, og holder det, du lover. Du er en god kollega, og forstår at bidrage til det gode samarbejde.

Sprogligt behersker du dansk og engelsk, da det vil være en forudsætning for, at du kan tilegne dig den nødvendige viden om produkterne, og for at du kan kommunikere med kollegaerne i andre lande.

Af hensyn til nærheden til kunderne, foretrækker vi, at du har bopæl centralt i distriktet.

St. Hippolyt Danmark A/S tilbyder

En udviklingsorienteret stilling i en solid og veldrevet virksomhed med en flad struktur og et dynamisk miljø. Der er gode muligheder for at medvirke til videreudvikling af salgsprocessen. Stillingen er på 37 t/uge, men der kan eventuelt aftales deltid. Løn forhandles efter dine kvalifikationer. Du kommer til at arbejde ud fra hjemmekontor, men vil også få enkelte mødeaktiviteter på kontoret i Blåhøj ved Brande, hvor der beskæftiges 11 medarbejdere på kontoret og 3 på lageret.

St. Hippolyt Danmark A/S er den skandinaviske distributør for den velrenommerede tyske hestefoderproducent St. Hippolyt Mühle Ebert Dielheim GmbH, Dielheim. Foderet udvikles og produceres i Sydtykland efter bæredygtige principper med førsteklases råvarer og ingredienser. Læs mere på www.hippolyt.dk

Ansøgning og kontakt

Rekruttering til stillingen foregår i samarbejde med PRO&CO, og ønsker du at høre mere, er du

velkommen til at kontakte rekrutteringsansvarlig Pernille Vagner Rasmussen på telefon: [96 60 32 04](tel:96603204) eller mail: pvr@proogco.dk.

Send din ansøgning og dit CV til PRO&CO via knappen "Søg stillingen" herunder.

Ansøgninger behandles løbende med ansættelse hurtigst muligt.

Såfremt du ønsker at høre mere om stillingen, er du velkommen til at kontakte

Pernille Vagner Rasmussen

pvr@proogco.dk

Tlf.: 96603204

Tlf.: 53878812

Ansøgningsfrist:

Hurtigst muligt