

Sales Executive

Er du en resultatorienteret sælger med erfaring i at opbygge relationer? Hos os får du muligheden for at arbejde med nysalg og rådgivning af små og mellemstore virksomheder, samtidig med at du bliver en del af et energisk og støttende team.

Om teamet

Vi er et team på 5 medarbejdere, bestående af 3 eksterne sælgere, en intern sælger og en salgschef. I teamet arbejder vi primært med nysalg til små og mellemstore virksomheder i Danmark, og vi tilbyder løsninger indenfor distribution af breve, magasiner og pakker. Omgangstonen er uformel, og vi lægger stor vægt på trivsel. Det skal være sjovt at gå på arbejde, og vi prioriterer at skabe et arbejdsmiljø, hvor du kan være dig selv. På samme tid arbejder vi alle målrettet mod at nå vores fælles mål og blive de bedste til det, vi laver.

Der er flere gode grunde til at blive en del af vores team:

- Du får nogle fantastiske kollegaer, der er gode til at hjælpe hinanden.
- Du vil blive udfordret fagligt og få mulighed for at påvirke og skabe nye måder at gøre tingene på.
- Du får spændende karrieremuligheder i en moderne og dynamisk salgsafdeling.

Om jobbet

Som Sales Executive vil du spille en central rolle i vores team, hvor du har ansvaret for at opbygge og vedligeholde relationer med nye kunder. Du vil primært fokusere på nysalg og identificere nye forretningsmuligheder i små og mellemstore virksomheder. Din hverdag vil bestå af at prospektere nye kundeemner, booke møder, afdække kundernes behov for transportløsninger og udarbejde skræddersyede tilbud. Når aftalerne er indgået, vil du sikre, at kunderne får en korrekt og effektiv on-boarding, så de hurtigt bliver en del af vores system.

Du vil arbejde tæt sammen med både interne og eksterne kollegaer for at sikre, at kunderne får den bedste oplevelse, samtidig med at du bidrager til at nå afdelingens og virksomhedens mål.

Stillingen er som udgangspunkt baseret på hjemmearbejde, men du skal forvente 3-4 dage om ugen ude hos kunder samt 1-2 dage om ugen på kontoret i Vejle.

Dine primære opgaver vil være:

- Kvalificering af relevante kundeemner
- Mødebooking
- Kundebesøg
- Tilbudsgivning
- Opfølgning
- On-boarding af nye kunder

Din profil

Vi søger en udadvendt og opsøgende person, der skal dække Jylland/Fyn. Du har erfaring som ekstern sælger og formår at rådgive kunderne om den bedste løsning baseret på markedsindsigter. Du tør udfordre status quo og stræber altid efter at tilbyde den bedste kundeoplevelse.

Vi ser gerne, at du har følgende egenskaber:

- Opsøgende
- Stort drive
- Selvstændig
- Målrettet
- Nysgerrig
- Udadvendt

Du skal være målrettet omkring at nå både dine egne og afdelingens mål og besidde et stort drive for at opnå succes i dit arbejde. Hvis du er en person, der tager initiativ, har lyst til at gøre en forskel, og er klar til at tage næste skridt i din karriere, vil du passe godt ind i vores team.

Vi ser frem til at høre fra dig

Vi glæder os til at modtage din ansøgning. Tiltrædelse er hurtigst muligt, og vi kalder ind til samtaler løbende, indtil rette kandidat er fundet. Har du spørgsmål vedrørende stillingen, er du velkommen til at kontakte salgschef Jesper Thunø på 60 36 07 75 eller jtn@dao.as.

Vi ser frem til at modtage din ansøgning, hvis du har passion for logistik og last mile distribution og

ønsker at spille en central rolle i vores operationer.