



Selvstændig og entusiastisk Account Manager til ALD Automotive

Motiveres du af at nå dine opsatte mål inden for salg og er du ikke bange for at spørge efter ordren? Du har måske endda baggrund fra et leasingselskab, der tilbyder leasing af biler, og har derfra dokumenterede gode salgsresultater.

I rollen som Account Manager vil du få det overordnede ansvar for opdyrkning af nye kunder i small-medium segmentet, samt skulle vedligeholde og videreudvikle relationer, sikre gentegning og mersalg til eksisterende kunder. Du vil i høj grad, men ikke udelukkende, have fokus på varebilssegmentet

Du vil arbejde selvstændigt primært ved telefonkontakt med egne leads, men med støtte fra erfarent team og en organisation, der ved hvad det handler om. Udover den salgsmæssige opgave, vil der i jobbet tillige være mindre administration og kreditindstillinger at tage sig af.

Dine arbejdsopgaver vil bl.a. bestå af:

- Forhandling og salg af nye leasingkontrakter med eksisterende kunder og nye kunder
- Selvstændigt opsøge og kontakte nye kunder
- Rådgivning om flådesammensætning – Best Buy
- "Vedligeholdelse" og relations opbygning til eksisterende kunder
- Aktivt at opsøge viden omkring markedet og bibringe organisationen og kunderne denne viden i relevant omfang
- Hjælpe kunder med grøn omstilling af deres bilflåder

Faglige kvalifikationer:

- Erfaring fra stilling med dokumenterede salgsresultater (b2b og/eller indirekte salg)
- Erfaring med kundebetjening og -service
- Solid viden om og stor interesse for salg
- Struktureret tilgang til udløb og opfølgning på tilbud
- Rutine i udarbejdelse af finansielle kalkulationer
- Engelsk i skrift og tale på forhandlingsniveau
- Rutineret bruger af MS Office (specielt Excel, Word og Powerpoint)



Med i bagagen har du formentlig:

- En entusiastisk, initiativrig, proaktiv og selvstændig arbejdsform
- Højt drive og højt arbejdstempo
- En evne til at motiveres af at nå målsætninger og salg
- Overblik med god prioriterings evne
- Struktur og evnen til at færdiggøre opgaver
- En tydelig Teamplayer attitude
- Pålidelighed og fleksibilitet
- Evnen til at prioritere mellem kvantitet og kvalitet i arbejdet, således at de foreskrevne mål nås
- Godt humør og positiv tilgang til nye opgaver, produkter og forandringer

Vi byder dig velkommen

ALD Automotive har en høj medarbejdertilfredshed og lægger vægt på, at medarbejderne trives og har det godt. Som ny medarbejder vil du få tildelt en "Buddy" samtidig med, at du får en grundig introduktion til dine arbejdsopgaver og til huset. Du tilbydes en lønpakke, der matcher krav og forventninger i jobbet. Dertil er der en række "flexible benefits" og personalegoder, som bl.a. syv ekstra feriefridage, fri på skæve helligdage, frugtordning, forsikrings- og pensionsordning, mulighed for frokostordning samt forskellige sociale arrangementer.

Med reference til vores Salgschef bliver du en del af et team, der består af tre kollegaer, fordelt på kontorene i Fredericia og Taastrup. Din arbejdsplads bliver på et af de to kontorer.

Interviews

Vi holder interviews løbende, så vent ikke for længe. Vi opfordrer alle uanset alder, køn, race eller etnisk tilhørsforhold til at søge den opslåede stilling.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Ansøgning

Er du interesseret, og kan du matche den profil, der søges, så lad os høre fra dig hurtigst muligt.

Såvel spørgsmål om proces som job, samt ansøgning kan sendes til Autosearch, att.: Lasse Fredskov LF@autosearch.dk , + 45 2045 8066 eller Lars Nikolajsen LN@autosearch.dk , +45 5151 0467.