



FLEXLEASE.NU

EN DEL AF AUTOSOURCE GROUP

VÆKSTEN FORTSÆTTER

FLEXLEASE.NU UDVIDER I KØBENHAVN

FLEXLEASE.NU'S fantastiske rejse fortsætter, og vi har stor succes med vores rådgivende koncept og ikke mindst med vores digitale løsninger til branchen som helhed.

Dette gælder også vores kunder i København, og for at være endnu tættere på disse, etablerer vi fra start 2021 en filial i København.

Derfor søger vi en stærk sælger inden for flexleasing, der kan træde ind i en stilling som leasingrådgiver og fortsætte den positive udvikling vi er inde i. På lige fod med vores daglige leder skal du brænde for at ville være med til at drive vores forretning i København, og skal selv være i stand til via eget netværk, nuværende som fremtidige, at kunne formidle førsteklases rådgivning og omsætte dette til forretning. Vi sætter altid løsning frem for produkt.

Dine primære opgaver vil være:

- At være medansvarlig for driften i København
- Rådgivning af eksisterende og nye kunder via møder, telefon og mail
- Gensalg til eksisterende kunder
- Tilbudsgivning til nye og eksisterende kunder
- Supportere kunderne i at finde de rigtige biler
- Visualisere skattemæssige og likviditetsmæssige konsekvenser ved de forskellige løsninger (FLEXLEASE.NU har markedets mest effektive værktøjer til din support)

Din profil

Den faglige indgangsvinkel til denne stilling kan være mange, men du kender sikkert branchen rigtig godt fra dine tidligere ansættelser. Dit fokus på at drive succesfuld forretning på en ordentlig facon er tydelig, og du respekteres for din evne til at nå dine mål.

I dag er du sikkert succesfuld (Key) Account Manager eller sælger og har arbejdet med forskellige leasingformer i bilbranchen, og solgt personbiler og/eller varevogne. Eller, måske du sidder i et leasingselskab og rådgiver omkring leasingmarkedets mange muligheder på bil-området. Det kan også være, at du ser en anden indgangsvinkel til området, hvor det væsentlige er at du via rådgivning kan få dit netværk, og dermed kundeporteføljen til at vokse.

Du har "hands-on" og har et godt professionelt netværk – ligesom du har lyst til at kunne få afkast af netop din indsats i en mere agil virksomhed, hvor der er stor mulighed for succes.

Det er vigtigt, at du forstår at sætte dig ind i den rådgivning FLEXLEASE.NU ønsker at yde til sine kunder – nye som potentielle. Du skal med stort drive og engagement have et indædt ønske om se din forretning vokse – du motiveres af at kunne være medejer af din ”egen forretning”.

Du har en solid erfaring i at betjene kunder – B2B og/eller B2C. Du er en stærk kommunikator, har en god flair for IT, og er vant til at sætte dig selv i gang med god struktur og ikke mindst et serviceniveau dine kunder husker dig for. At arbejde selvstændigt, ofte på landevejen og med en godt booket kalender, skræmmer dig ikke.

Du tilbydes

Du vil blive en del af FLEXLEASE.NU, og få udgangspunkt i København, hvor du vil være medansvarlig for den daglige drift.

Dine ansættelsesvilkår vil også afspejles i de resultater du præsterer, og der vil være rigtige gode muligheder for at blive belønnet derefter. Pakken vil blive sammensat, så den matcher den rigtige kandidat, og der vil være såvel fast løn som provision (eller lignende) samt en honorering af din erhvervsmæssige kørsel.

FLEXLEASE.NU

FLEXLEASE.NU er en del af AUTOSOURCE Group og er et – måske det eneste – leasingselskab, for hvilket rådgivning om den rette løsning altid kommer før valg af køretøj.

FLEXLEASE.NU er en hastigt voksende virksomhed, og du vil opleve et professionelt og dynamisk team. Der tilbydes de mest innovative digitale løsninger i branchen, og du vil få rig mulighed for at lade dine gode ideer blive præsenteret i et innovativt resultatorienteret miljø.

Det kendetegner virksomheden, at det at opføre sig ordentligt virkelig ligger dem på sinde – og med mere end 150 års erfaring fra branchen, kan de også med rette kalde sig specialister inden for faget.

Værdierne ”*Ordentlighed, Ærlighed, Agilitet – Sober og Objektiv Rådgivning*” er et absolut mantra i virksomheden, og der sættes en ære i at kunne tilbyde optimale løsninger til rådgivning og beregninger i valget af billøsning.

Selskabet er oprettet i 2010 og har siden da alene set en positiv vækst og interesse – hvilket også er årsagen til den nu krævede udvidelse af medarbejderstyrken.

Ansøgning

Har du fået vækket din interesse og vil du gerne vide mere så lad os høre fra dig straks. Vi holder samtaler løbende så vent ikke for længe.

Såvel spørgsmål om proces som job kan rettes til

Autosearch, att.: Lars Nikolajsen LN@autosearch.dk, +45 5151 0467.

Ansøgning bedes sendt til Autosearch, att.: Lars Nikolajsen LN@autosearch.dk.