

Idealcombi søger Ekstern projektkonsulent i Midtjylland

- projektsalg og håndværkersalg

Idealcombi søger Ekstern projektkonsulent i Midtjylland - projektsalg og håndværkersalg

Bliv en del af et stærkt dansk vindues- og dørprogram

Idealcombi har i mere end 50 år leveret kvalitetsvinduer og -døre til byggebranchen. Med et solidt fundament og klare vækstambitioner søger vi nu en engageret og proaktiv **ekstern projektkonsulent**, der vil være med til at styrke vores salgsindsats i Midtjylland. Som ekstern projektkonsulent får du en central rolle i salget af vores løsninger til både projektmarkedet og håndværkersegmentet. Du kommer derfor til at arbejde med en bred kundegruppe, som blandt andet omfatter ejendomsadministratorer, boligselskaber, developere, arkitekter, entreprenører og håndværksvirksomheder.

Om stillingen

Du bliver ansvarlig for at udvikle salget i dit distrikt gennem en kombination af opsøgende salg, projektsalg og løbende udvikling af eksisterende kunder.

En vigtig del af jobbet er at identificere og bearbejde byggeprojekter tidligt i processen og følge dem hele vejen frem mod ordre. Samtidig skal du være tæt på håndværkerkunderne i dit område og arbejde målrettet med at udvikle både eksisterende og nye kunderelationer.

Stillingen tager udgangspunkt i din hjemmeadresse, så du vil primært arbejde ude i markedet og være i tæt dialog med kunder og samarbejdspartnere. Samtidig får du en tæt tilknytning til vores interne salgsorganisation, som understøtter dig med blandt andet tilbudsgivning, teknisk sparring og ordrebehandling.

Med adgang til vores showrooms i Aarhus og Hurup Thy får du desuden mulighed for at invitere kunder ind og præsentere vores danskproducerede kvalitetsprodukter, hvor design, funktion, energieffektivitet og kvalitet er centrale konkurrenceparametre.

Vi sælger på værdi og kvalitet frem for alene på pris. Derfor er det vigtigt, at du kan forstå kundens behov og formidle værdien af vores produkter og løsninger på en troværdig og kommerciel måde.

Dine primære ansvarsområder

- Opsøge og udvikle nye kunder og projekter i dit distrikt
- Fastholde og videreudvikle eksisterende kunder inden for både projekt- og håndværkersalg
- Planlægge og gennemføre kundemøder og salgsaktiviteter
- Bearbejde projekter fra den tidlige dialog til den endelige ordre
- Koordinere tilbud og ordrer i tæt samarbejde med vores interne salgsorganisation
- Arbejde struktureret med pipeline, forecast og opfølgning på salgsaktiviteter
- Sikre fremdrift i egne salgsprocesser og bidrage til fortsat vækst i distriktet

Din profil

Du motiveres af salg, relationer og af at skabe konkrete resultater. Du kan have forskellige faglige baggrunde, det vigtigste er, at du har en stærk kommerciel interesse og lyst til at arbejde med salg i byggebranchen.

Måske har du allerede erfaring med projektsalg, håndværkersalg eller salg af tekniske produkter. Det kan også være, at du har erfaring fra byggebranchen og ønsker at udvikle dig yderligere inden for salg.

Vi forestiller os, at du:

- Har erfaring med opsøgende B2B-salg - gerne til byggebranchen
- Har erfaring med eller forståelse for projektsalg og længere salgsprocesser
- Har interesse for håndværkersalg og trives med en bred og tæt kundekontakt

- Arbejder selvstændigt og tager ansvar for dine salgsprocesser
- Er vedholdende, struktureret og stærk i din opfølgning
- Har let ved at skabe tillid og langsigtede relationer
- Kan kombinere den kommercielle dialog med forståelse for tekniske produkter og løsninger

Har du erfaring med vinduer og døre eller andre byggekomponenter, er det naturligvis en fordel, men ikke et krav. Det vigtigste er dit salgsdrive, din nysgerrighed og din evne til at udvikle relationer og skabe forretning.

Vi tilbyder

Som ekstern projektkonsulent hos Idealcombi får du en selvstændig og afvekslende salgsrolle med stor indflydelse på din egen hverdag og udviklingen af dit distrikt.

Du bliver samtidig en del af en stor og erfaren salgsorganisation med betydelig ekspertviden. Her har du adgang til kolleger og specialister, som kan understøtte dig med teknisk viden, tilbud og sparring, så du har de bedste forudsætninger for at lykkes i jobbet.

Vi tilbyder blandt andet:

- Stor frihed til at planlægge og strukturere din egen arbejdsdag
- Et stærkt internt salgssetup med faglig sparring og support
- Gode muligheder for faglig og personlig udvikling
- Mulighed for at arbejde med nogle af markedets stærke kvalitetsprodukter
- En lønpakke, der matcher dine kvalifikationer, inkl. pension og sundhedsordning
- Mulighed for at få en vigtig rolle i den fortsatte udvikling af vores salg og markedsposition

Kontakt og ansøgning

Send din ansøgning og dit CV snarest muligt. Vi behandler ansøgninger løbende og fortroligt og indkalder løbende til samtaler.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte **salgschef Vest, Peter Bechmann**, på tlf. **41 72 31 43** eller mail **pbe@idealcombi.dk**.

Ansøgningsfristen er den **4 oktober**.

Vi ser frem til at høre fra dig.

Idealcombi har, siden det første vindue blev fremstillet i 1973, haft domicil i Thy, og hovedsædet i Hurup rummer i dag 100.000 m² til produktion og administration med mere end 400 ansatte. Herfra har Idealcombi gennem mere end 50 år fremstillet vinduer og yderdøre i høj kvalitet. Innovation er et grundlæggende omdrejningspunkt i virksomheden, og man stræber kontinuerligt og målrettet efter at være først, når det gælder udvikling af vinduer og døre til nutidens og fremtidens behov – væsentligste parametre er design, funktion, energiforbrug og optimal miljøvenlig produktion, hvor hver eneste medarbejders kompetencer er en afgørende faktor.