

Kreativ salgskonsulent med kundefokus til salg og indretning af storkøkkener på Sjælland



Kunne du tænke dig et job, hvor du kan bruge din erfaring indenfor restaurationsbranchen på en ny måde? Er du kundefokuseret helt ud til fingerspidserne? Er du kreativ og løsningsorienteret, og trives du med en fleksibel arbejdsdag, hvor størstedelen af tiden vil blive brugt ude hos dine kunder? Så er du måske vores nye salgskonsulent.

KEN STORKØKKEN står bag nogle af landets største professionelle køkkenindretninger. Vores mission er at sikre kunden optimal funktionalitet i storkøkkenet via en professionel, individuel rådgivning og et bredt program af kvalitetsbaserede produkter og serviceydelser. For et år siden etablerede vi et inspirationshus i Brøndby og det har genereret flere og større projekter på Sjælland.

Som salgskonsulent bliver din væsentligste opgave at sikre tilfredse og glade kunder samtidig med, at du når dine indtjeningsmål. Du får ansvaret for salg af indretningsløsninger til storkøkkensektoren, kantiner, hoteller, restauranter, cafeer m.m. i Nordsjælland og Storkøbenhavn. Din kundegruppe består dels af eksisterende kunder dels af nye kunder, som du selv skal opsøge igennem en løbende udbygning af kundernes kendskab til KEN STORKØKKEN. Du bliver en del af et team af 6 salgskonsulenter, en energikonsulent og 3 salgskoordinatorer, som vil støtte og assistere dig, alt hvad de kan. Derudover vil du få en masse at gøre med vores projektafdeling. Du refererer til salgschef Henrik Lyngsø Christensen.

Dine primære arbejdsopgaver

- Vedligeholdelse og udbygning af aktiv kundeportefølje i Nordsjælland og Storkøbenhavn
- Opsøgning af nye kunder
- Deltagelse i relevante events og netværk, som kan øge kendskabet til KEN STORKØKKEN
- I tæt samarbejde med projektafdelingen udarbejdelse af indretningsløsninger af storkøkkener
- Udarbejdelse af tilbud i samarbejde med salgskoordinatorerne
- Koordination af opstart på projekter og opfølgning på de leverede projekter
- Instruktion i brugen af de solgte produkter
- Diverse administrative opgaver herunder opdatering af CRM-system

Dine kvalifikationer

- Kendskab til branchen er et ultimativt krav
- Erfaring fra en lignende stilling vil være en fordel
- Teknisk forståelse – basal viden om installationer vil være et plus
- Kreativt mindset
- Velformuleret på dansk både skriftligt og mundtligt
- God systemforståelse og fortrolig med Excel og Word

Som person er du imødekommende, god til at lytte, diplomatisk, og du sætter en ære i at rådgive og hjælpe dine kunder helt i mål. Du er analytisk og har flair for problemløsning, som du evner at formidle til kunderne. Du trives med en dynamisk hverdag, hvor du enten arbejder hjemme, er på kontoret i Brøndby eller ude hos kunderne i distriktet. Du nyder at have flere opgaver i gang samtidigt og bevarer overblikket gennem et struktureret arbejdsmonster. Vi vægter personligheden højt, og det er vigtigt, at du er en holdspiller, men samtidig kan lide at arbejde selvstændigt.

Dine muligheder

Vi tilbyder dig et spændende, udfordrende og meget fleksibelt job med stor mulighed for selv at tilrettelægge din arbejdsdag. Du bliver en del af en uformel virksomhed med et godt arbejdsmiljø, engagerede kollegaer, stort potentiale og ambitiøs vækststrategi.

Hvis du har spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Henrik Lyngsø Christensen på 4045 5606. Vi glæder os til at modtage din motiverede ansøgning samt CV med foto, som du hurtigst muligt og senest den 20. september bedes sende til job@kenstorkoekken.dk.