

## Jobopslag

# Er du vores nye, tekniske salgskonsulent?

Er du passioneret og sulten efter at skabe resultater og nye relationer? Savner du både at have den opsøgende rolle og den efterfølgende salgssupport? Har du erfaring med og flair for teknisk salg med kontakt til både prisfokuserede indkøbere og driftsfokuserede, tekniske medarbejdere?

Så kunne du meget vel være vores nye kollega. Vi har nemlig brug for en salgskonsulent, der kan varetage egen produktportefølje og egne kunder inden for måle- og analyseudstyr til vand- og væskeanalyse.

## Dit ansvar er både kendte kunder og nye markeder

Som salgskonsulent hos C.K. Environment (som vi til dagligt kalder CKE) er din vigtigste opgave at fastholde og udvikle salget af de produkter, du er ansvarlig for, samt være den markedsførende kraft på kendte så vel som nye markeder. Dit produktområde vil hovedsageligt være vand- og væskeanalyse og -måling til energisektoren, procesindustrien samt drikke- og spildevandsanlæg. Vores kunder er at finde i hele Danmark og til dels i Sverige.

Du har en høj grad af frihed til at præge og planlægge din hverdag. Til gengæld er succesen i jobbet meget målbar på aktivitetsniveau og i form af omsætning.

Du bliver ansvarlig for at

- I fastholde og udvikle salget af dine produkter
- I planlægge marketingaktiviteter og eksekvere dem i samarbejde med marketingafdelingen
- I pleje de eksisterende kunder
- I opsøge nye kunder via marketingkanaler, kanvassalg og kundebesøg
- I udarbejde tilbud og følge op på disse
- I planlægge og deltage i messer, seminarer og lignende

Som ansvarlig for dine egne produkter deltager du i produkttræning og salgsmøder af 2-3 dages varighed et par gange om året hos leverandørerne i udlandet. Du planlægger og foretager (fysiske eller virtuelle) møder hos dine egne kunder.

## Grundig oplæring og støtte gør dig selvkørende

Vi sikrer dig den rette indføring og forventer, at du følger vores retningslinjer for brug af vores CRM-system og følger den salgsstrategi, du aftaler med salgschefen. Vi forventer dog, at du har en forretningsmæssig sans og er komfortabel med at opsøge nye kunder og sætte dig ind i ny teknik.

Din base er på vores adresse i Jonstrup; du må dog forvente noget rejseaktivitet i løbet af året.

Du får fra CKE

- I grundig indkøring og oplæring i dine produktområder
- I egen PC og mobiltelefon
- I kørselsordning efter aftale
- I pensionsordning, sygeforsikring og frokostordning
- I hjælpsomme og uhøjtidelige kolleger, der støtter dig

## Serviceminded, professionel og proaktiv sælger

Du er en teknisk salgskonsulent med erfaring fra hele kunderejsen fra første kontakt til levering og gennemgang af udstyret; evt. i samarbejde med en kollega.

Du arbejder grundigt med opgaverne, men forstår at være effektiv. Du viser initiativ, viljen til at sælge og er drevet af et positivt livssyn, og du sætter en ære i at fastholde en god kommunikation med dine kunder.

Vi forestiller os, at du

- I har teknisk forståelse og erfaring med teknisk salg

- | forstår at prioritere kunderne og mulighederne for mersalg
- | forstår at benytte de rette salgs- og markedsføringsværktøjer
- | har energi, vilje og lyst til at opsøge nye såvel som eksisterende kunder
- | er velformuleret på dansk og engelsk
- | har gerne kendskab til svensk og/eller norsk
- | benytter flere salgsværktøjer med både kanvasopkald, videomøder og fysiske møder
- | er indstillet på at køre marketingkampagner via nyhedsmails og vores website i samarbejde med vores marketingansvarlig



#### Software:

- | Bruger af MS Office-pakken

#### Sprog:

- | Dansk og engelsk på skrift og i tale
- | Gerne svensk og/eller norsk

#### Detaljer:

Mere information får du hos: Niels Bay Petersen på 24 46 19 75

Send din ansøgning til [job@cke.dk](mailto:job@cke.dk)

### Om C.K. Environment

C.K. Environment, i daglig tale kaldet CKE, har siden 1994 tilbudt vores kunder løsninger inden for måling og analyse af gasser, væsker, partikler, fugt og temperatur.

Vi forhandler produkter fra godt 20 agenturer fra hele verden, mens vores kundebase hovedsageligt er i Danmark og Sverige.

På kontoret i Jonstrup er vi 13 medarbejdere fordelt på salg, service og administration.

## Er du interesseret?

Vores website bruger cookies til at forbedre din oplevelse. Du kan vælge kun acceptere de nødvendige, som får sitet til at fungere optimalt.

Da du er nået helt ned til dette afsnit, vil du sikkert gerne vide, hvordan

Hvis du i første omgang vil vide mere om stillingen, er du velkommen til på 2446 1975.

Du er også meget velkommen til at søge stillingen. Din ansøgning sender du blot til [job@cke.dk](mailto:job@cke.dk).

Vi indkalder løbende til samtaler; dog venter vi gerne på den rette kandidat.

Stillingen er fuld tid.

Acceptér nødvendige cookies

Acceptér alle

## Om at arbejde hos CKE


Udover at have en sund virksomhed i vækst er det vigtigt for os at have det åndeligt godt, når vi går på arbejde. Vi har et stort fokus på at have de bedste ressourcer til vores rådighed. Derfor er det vigtigt for os at have veluddannede og engagerede medarbejdere.

CKE er en arbejdsplads, hvor vi viser interesse og omsorg for hinanden. Vi er derfor også sociale sammen uden for arbejdstiden, hvor vi bl.a. deltager i DHL-stafetten og holder hyggelige sammenkomster i løbet af året.

Hos CKE har vi fleksible arbejdstider. Det vigtigste for os er at få opgaverne løst effektivt og korrekt. Der er derfor rum til selv at planlægge sin arbejdstid og sine opgaver.

---

<http://cke.dk/job-hos-cke/jobopslag-salgskonsulent?LayoutTemplate=Designs/cke-bootstrap/printpdf.html>

A solid black rectangular redaction box covers the bottom portion of the URL.