

AVN Teknik tilbyder værktøj, komponenter og løsninger af højeste kvalitet til industrien. Vores leverandører er internationale markedsledende producenter og specialiserede inden for hvert deres respektive produktområde, hvilket betyder, at vi kan tilbyde markedets bredeste produktsortiment med den mest moderne teknologi. Vores kunder findes inden for alle brancher relateret til industriproduktion. AVN Teknik er en del af AVN Gruppen, som beskæftiger lidt over 100 medarbejdere med hovedsæde i Brøndby og afdeling i Silkeborg. AVN Teknik søger for at styrke aktiviteterne, med tiltrædelse snarest muligt, en resultatorienteret:

Ekstern salgskonsulent – slibeartikler og værktøj



Du bliver som ekstern salgskonsulent ansvarlig for salg, rådgivning og optimering af produkter indenfor slib og håndværktøj til både industrien og forhandlere. Dit fokus vil være udbygning af salg til eksisterende og nye kunder i distriktet - øst for Storebælt.

Stillingen indebærer:

Kundekontakt på et både teknisk og kommercielt niveau, hvor du evner at tale løsningsforslag med kunden og formår at formidle din rådgivning og service på en sådan måde, at kunden opfatter dig som sin primære sparrings- og samarbejdspartner. Kunderne er typisk produktionsvirksomheder indenfor metalindustrien samt forhandlere til dette segment.

Af konkrete arbejdsopgaver kan nævnes:

- Kundemøder i distriktet med fokus på optimering af slibeprocesserne hos slutkunderne
- Stor kontakt med forhandlere herunder afholdelse af slibekurser i AVN Tekniks egen slibekabine
- Tilbudsskrivning og forhandlinger
- Personlig og telefonisk salg og rådgivning

Dine kvalifikationer – mulig baggrund

- Salgserfaring fra lignende stilling er en fordel, men ikke en betingelse.
- Du har en faglig baggrund med erfaring indenfor metalindustrien og kender til slibeprocesser
- Du har lyst til at arbejde med salg i kombination med produktionsoptimering
- Du har gode IT-kundskaber
- Du behersker engelsk i skrift og tale, hvis du kan tysk vil det være et ekstra plus.
- Du har gyldigt kørekort til personbil

Din profil

- Teknisk dygtig med viljen til at vinde
- Målrettet og kommunikationsstærk
- Initiativrig og løsningsorienteret
- God købmand
- Systematisk og struktureret
- God teamplayer med positivt sind og godt humør

Du er en "selvstarter" og forstår at styre og prioritere din indsats overfor kunderne og stillingens arbejdsopgaver, da der er tale om en meget selvstændig stilling. Bopæl omkring Midsjælland er optimalt.

Vi tilbyder

- Nogle af verdens stærkeste produkter og løsninger fra **Pferd, Vitex/VSM, Hazet, Sonic m.fl.**
- Et stærkt bagland til at supportere både dig og dine kunder
- Grundig introduktion og oplæring efter behov
- Gode personlige udviklingsmuligheder i et firma i vækst
- Fast løn, bonus og pensionsordning, firmabil eller kørselsordning efter eget valg

Kontakte adm. direktør, Henrik Sahl Bech, på telefon 70 20 04 11 / hsb@avn.dk - hvis du vil vide mere om stillingen.

Send en kortfattet ansøgning bilagt CV på e-mail til hsb@avn.dk mærket: **Ekstern salgskonsulent**