

Hikoki Power Tools Denmark A/S, www.hikoki-powertools.dk/, er en international koncern med nordisk hovedkontor i Oslo og salgsdatterselskab i Esbjerg. Virksomheden sælger kvalitetsprodukter til den professionelle slutbruger gennem et stærkt forhandlernet. Produktsortimentet omfatter bl.a. Hikoki Elektroværktøj, Hikoki Skov og Have værktøj, Basso/Hikoki sømpistoler mv. **HITACHI EL-Værktøj** har for nylig skiftet navn til **HIKOKI POWER TOOLS**, og søger i forbindelse med en **vækststrategi ekstra kræfter til det udkørende salg**. Dette budskab skal formidles til både eksisterende samt nye kunder, og derfor søges en

Slutkundekonsulent - professionelt el-værktøj

Opsøgende salg og rådgivning til håndværksvirksomheder, entreprenører og andre brugere af el-værktøj

Jobbet

Med reference til direktøren, og med udgangspunkt fra din bopæl i Midtjylland, skal du fremme og udvikle salget til slutkunderne i området. I tæt samarbejde med dit bagland og den lokale forhandler, får du ansvar for at øge kendskabet og skabe efterspørgsel på Hikoki's produkter, som for nylig er blevet lanceret under et nyt brand.

Salget vil tage udgangspunkt i dine kunders behov, hvorfor en aktiv dialog med kunden er et afgørende fundament for succes. I samarbejde med de lokale forhandlere, skal du således tilbyde slutkunden den løsning, som matcher de specifikke krav.

Du får et spændende produktprogram i ryggen, og vil blive understøttet af et stærkt bagland og ikke mindst målrettede kampagner.

Jobbet har en høj frihedsgrad og kræver, at du er god til at opsøge nye kunder og kan udarbejde konkrete handlingsplaner for dine salgsindsatser. Til gengæld vil du opleve et udfordrende, spændende og selvstændigt salgsjob med masser af potentiale.

Kvalifikationer

Hvis du kan sætte flueben ved nedenstående punkter, kan det være dig, vi leder efter:

- ✓ Du bor centralt i Jylland
- ✓ Du har allerede prøvet salgsprocessen evt. fra en byggevarevirksomhed, et byggemarked eller en beslægtet branche, hvor du er vant til at håndtere håndværkere, entreprenører, og andre værktøjsbrugere.
- ✓ Du forstår at begå dig i "rummet" mellem slutkunden og forhandleren, så begge parter oplever dig som en professionel og seriøs samarbejdspartner.
- ✓ Du har et stærkt salgsgen og arbejder fokuseret og vedholdende.
- ✓ Du er stærk i både kommunikation og forhandling.

Den ideelle kandidat er en solid profil, der kan stå på egne ben. Din uddannelsesmæssige baggrund er ikke afgørende, men du har en god kommerciel forståelse. Det er afgørende, at du som person har talent for at styrke relationen til kunderne og skabe troværdighed. Du sætter en ære i at yde en professionel service og har både selvtillid og gennemslagskraft.

Du tilbydes:

En særdeles spændende stilling i en succesfuld vækstvirksomhed. Virksomhedskulturen er

uformel og præget af frihed under ansvar. Du får stor indflydelse i jobbet samt en unik mulighed for at bygge videre på din salgskarriere. Du vil naturligvis få den fornødne produktintroduktion og oplæring.

Løn- og ansættelsesvilkår modsvarer de stillede krav og forhandles individuelt. Lønpakken består af en fast løn, bilordning, bonus, pension, sundhedsforsikring m.v.

Din ansøgning og dit detaljerede CV mærkes "02.05.09" og uploades [på denne side](#). Vi har ikke ansøgningsfrist på vores stillingsannoncer, idet vi indkalder kandidater løbende i processen.

Al henvendelse behandles fortroligt.