

## SUPERVISOR TIL NY-TELESALG I AMBITIØS ONLINE VIRKSOMHED PÅ VESTERBROGADE (KBH)

Som supervisor hos Colego A/S skal du være med til at opbygge vores nye salgsafdeling helt fra bunden. Gennem dit stærke netværk skal du være med til at finde og opbygge et hold af dygtige telefonsælgere, som kan udvide vores partnerkreds.

Dit team kommer i første omgang til at bestå af seks personer, der via telefonen laver aftaler med en række håndværks- og servicevirksomheder. Dit overordnede mål er at sikre gode resultater på gulvet og på daglig basis. Det sker gennem motivering, sparring og coaching af den enkelte sælger.

Du refererer til salgschefen, der også guider dig igennem de generelle spørgsmål vedrørende driften. Vores nye supervisor skal være det gode eksempel for salgsteamet, og du deltager selv i det daglige salgsarbejde via telefonen.

Ud over at nå dine egne salgsmål, skal du i jobbet som supervisor også arbejde med tre overordnede målsætninger, som alle delmål og arbejdsindsatser i sidste ende skal føre tilbage til:

- Skabe et motiveret og kompetent salgsteam
- Sikre performance og salgskvalitet så holdet indfrier salgsmålene
- Skabe et socialt sammenhold blandt dine sælgere og resten af virksomheden

Dine arbejdsopgaver vil indebære følgende:

- Forberedelse og afholdelse af dagene herunder udvikle en motiverende morgenbrief og debrief
- Motivering, coaching og sparring gennem dagen
- Opfølgning på dagens resultater til resten af teamet og ledelsen
- Registrering af- og løbende opdatering af medarbejdere og kampagner i vores salgssystem
- Løbende udviklings-/kompetencesamtaler med hver enkelt sælger
- Følge op på udeblivelser og sygemeldinger
- Afholde jobsamtaler og introtræning
- Lave sociale events og arrangementer

Du vil desuden blive præsenteret for en klar liste over konkrete opgaver på henholdsvis dags- og ugebasis i løbet af en kompakt introperiode. Udviklingen af disse målsætninger aftales direkte i samarbejde med salgschefen.

Den rette person vil kunne opnå en særdeles attraktiv løn, der består af en lille grundløn, (høj) provision af det du selv sælger samt provision af, hvad hele dit team sælger. Derudover vil du komme til at arbejde med et spændende produkt, der i høj grad har vist sig at være brug for.

## KONTAKTINFORMATION

Rekrutteringsprocessen foretages af JBS Vinderrekruttering.

Motiveret ansøgning og CV sendes til: [jbs@vinderrekruttering.dk](mailto:jbs@vinderrekruttering.dk) med teksten 'Colego' i emnefeltet.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte John Sørensen hos JBS Vinderrekruttering på tlf.: 2370 1111

Se mere om Colego på [www.colego.dk](http://www.colego.dk) PS: I øvrigt søger vi allerede sælgere til det nye salgsteam.