

Salgskonsulent til Nørre Søby Kød (Storkøbenhavn)

Nørre Søby Kød søger en resultatorienteret salgskonsulent til at løfte indsatsen på Sjælland, hvor vi ønsker at dele vores stærke passion for godt kød og gode forretningskoncept. Stillingen besættes først når den rigtige kandidat er fundet.

Det hele startede i 1970 da "Mester" overtog en lille hyggelig slagterbutik i Nr. Søby på Midtfn. I dag har familievirksomheden udviklet sig til en større engros virksomhed, og vi er nu et hold på 24 glade kødentusiaster, der producerer og leverer godt kød til gode restauranter, hoteller, caféer, kantiner, institutioner og slagtere rundt om i landet.

Vores ambition er at være "specialforretningen" i markedet inden for kød og det er en del af virksomhedens målsætning at levere en høj og ensartet kvalitet til hver enkelt kunde - hver gang. Udover at være kendte for vores stærke passion for kvalitetskød, er vi fokuseret på at levere værdibaseret kunderådgivning i forhold til tilberedning, udskæring, præsentation af vores produkter samt muligheden for at levere en vare, der passer til den enkelte kundes behov og ønsker.

Vi ønsker at styrke vores tilstedeværelse på Sjælland, hvor vi ser store vækstmuligheder. Til det mangler vi salgskonsulenten, der trives med et stort ansvar, selvstændighed og muligheden for at sætte præg på virksomhedens fremtidige vækst og succes.

Dine arbejdsopgaver:

- Du bliver kundeansvarlig for Sjælland, hvor din opgave bliver at besøge nuværende og nye kunder.
- Du formår at lytte til, forstå og udfordre kundens problemstilling, for herigennem at rådgive og vejlede dem i forhold til de forretningsmæssige fordele, de opnår ved brugen af Nørre Søby Køds løsninger og produkter.
- Fagligt sparrer du med kunden omkring eksempelvis menu-sammensætning, mens du samtidig leverer værdiskabelse igennem udvikling af kundens forretning i forhold til omkostnings- og procesoptimeringer, meromsætning og storytelling.
- Du forstår at differentiere din tilgang til forskellige målgrupper og vælge den rette indgangsvinkel i forhold til det sortiment, der er bedst egnet til kundens koncept og behov.
- Du har ansvaret for kunden igennem hele salgsprocessen.

Faglig profil:

- Det er en fordel, hvis du har en uddannelsesmæssig baggrund inden for fødevarerområdet, f.eks. som kok, slagter eller en anden relevant baggrund inden for fremstilling eller salg af fødevarer. Dette er dog ikke et krav, da det vigtigste er, at du er madentusiast og deler vores glæde ved et godt stykke kød. Din evne til at leve dig ind i produkterne er afgørende.
- Det er en fordel hvis du har erfaring med MS Office pakken og Navision.
- Du skal have bopæl på Sjælland og det er en fordel hvis det er tæt på Storkøbenhavn, da du dermed logistisk vil være placeret fordelagtigt i forhold til det marked, du bliver ansvarlig for.

Personlige kompetencer:

- Du er en dygtig, resultatorienteret købmand med et naturtalent for at lave forretning og udvikle salget.
- Du formår at arbejde selvstændigt fra eget hjemmekontor og fungere som satellitfunktion, hvor kontakten til kolleger det meste af tiden vil være telefonisk.
- Du har en stor personlig gennemslagskraft og er i stand til at skabe og fastholde gode relationer.
- Du kendetegnes som person ved at være åben, tillidsvækkende, god til at lytte, handlekraftig og udfordrende.
- Du har et højt energiniveau og trives i et selvstændigt job, der kræver, at du er god til at planlægge og strukturere din arbejdsdag for at kunne præstere optimalt.
- Du har rigtig gode kommunikations- og præsentationsevner, da det er vigtigt i en stilling, der indebærer daglig salgspræsentation og -opfølgning.
- Du er en team-player og i stand til at indgå i et tæt samarbejde med forskellige funktioner i virksomheden. "En virksomhed - ét team" er en af vores kerneværdier, og vi skaber resultaterne sammen.
- Du trives i en familievirksomhed med et dynamisk og uformelt arbejdsmiljø med højt humør og massere af snak om kød, mad og sport omkring frokostbordet.
- Løn og ansættelsesvilkår er attraktive og vil blive afstemt efter dine kvalifikationer og erfaringer



Ansøgning:

Nørre Søby Kød samarbejder med JBS Vinderrekruttering om ansættelsen. Spørgsmål til stillingen kan stilles til John Sørensen på 23701111.

Motiveret ansøgning og cv sendes til jbs@vinderrekruttering.dk mrk. Salgskonsulent. Ansøgningsfristen er søndag d. 04-03-2018. Vi gør venligst opmærksom på, at vi afholder samtaler løbende.