

# HOLTEC.DK®

## Salgskonsulent

Salgskonsulent til spændende, nyoprettet stilling, hvor der er rig mulighed for at sætte sit eget præg.

VIRKSOMHED: HOLTEC.DK®

STILLING: Salgskonsulent

LOKATION: Jylland, Fyn, Sjælland

ANSÆTTELSESFORM: Fuldtid

### Om stilling

Med reference direkte til COO for Industriel-It kommer du som salgskonsulent hos HOLTEC.DK®, til at spille en central rolle i den fortsatte vækst og udvikling af vores kundeportefølje. Du vil skulle opsøge nye kunder, opbygge stærke relationer og fastholde eksisterende kunder. Vi leder efter en engageret, proaktiv og salgsminded person, der kan "sparke" døre ind og forhandle på højeste niveau.

Dine primære ansvarsområder vil være:

- Opsøgende salg: Identificere og aktivt kontakte potentielle kunder – du "sparker" døre ind med din entusiasme og din evne til at se muligheder, hvor andre ikke gør.
- Opbygning og vedligeholdelse af stærke kunderelationer, baseret på en dyb forståelse af kundens behov og forretningsstrategier.
- Gennemførelse af værdibaseret salg med skræddersyede løsninger, der skaber målbare resultater for både kunden og virksomheden.
- Udarbejdelse og udvikling af salgsmateriale, der understøtter din opsøgende salgsindsats og forhandlinger på højeste niveau.

### Om dig

Vi søger en ambitiøs og resultatorienteret salgskonsulent med flere års erfaring – ideelt set fra it-branchen eller lignende – som har en dokumenteret evne til at skabe vækst gennem opsøgende salg. Du er ikke bange for at tage initiativ, og du trives med at møde nye mennesker og opdage nye forretningsmuligheder.

### **Vores ønskeliste**

- Er drevet af at skabe resultater og trives med opsøgende salg.
- Er proaktiv og ambitiøs når det kommer til salg og relations opbygning.
- Har en positiv og løsningsorienteret tilgang til en varieret hverdag med både opsøgende salg og kundepleje.
- Har erfaring med, eller lyst til, at udvikle salgsmateriale.
- Elsker at være på farten og møde nye mennesker.
- Forretningssans - du har styr på forretningsstrategierne.

### **Vi tilbyder:**

Bliv en del af en virksomhed i rivende udvikling, hvor du får mulighed for at sætte dit eget præg på væksten. Hos HOLTEC.DK® tilbyder vi:

- En dynamisk rolle med stort ansvar og frihed til at forme din egen hverdag.
- En kultur der værdsætter proaktivitet, innovation og værdibaseret salg.
- Personlig og faglig udvikling i et inspirerende miljø med "livslang læring" som fundament.
- Attraktiv løn der forhandles individuelt efter dine kvalifikationer.

### **Ansøgning**

Er du klar til at tage udfordringen op og vise, hvad du kan inden for opsøgende salg? Vi behandler alle ansøgninger løbende og fortroligt.

Du søger stillingen ved at sende din ansøgning og dit CV til [abb@holtec.dk](mailto:abb@holtec.dk)

### **Spørgsmål**

Alle spørgsmål rettes til **Andy Bechmann – COO Industriel IT**, tlf. 54 58 54 13 eller [abb@holtec.dk](mailto:abb@holtec.dk)