

Gardinsælger - Storkøbenhavn/Østsjælland

Er du en detaljeorienteret og troværdig person, der brænder for at rådgive og sælge kvalitetsløsninger direkte i kundens eget hjem? Hos Kirsch Group søger vi en ny topsælger, meget gerne med brancheerfaring! Er det dig?

Ansvarsområder:

Som udekørende sælger i Kirsch Group får du en alsidig hverdag, hvor du dagligt besøger 4-6 kunder med udgangspunkt fra din egen bopæl. Kunderne har booket tid via vores online bookingsystem og er klar til at modtage din rådgivning, opmåling og et tilbud på nye gardiner. Din fornemmeste opgave er at skabe tryghed og tillid, afdække kundens behov og afslutte salget. Det er derfor vigtigt at du er en dygtig sælger, der har styr på teknikkerne og som hver dag motiveres af at lukke den næste ordre!

På sigt vil du også kunne få ansvar for salg af markiser og produkter til vores Typehuskunder.

Du bliver en del af et team på ca. 10 medarbejdere, der består af en teamleder, sælgere og montører. I sparrer og hjælper hinanden dagligt for at udvikle jer og blive stærkere.

Kvalifikationer:

Vi stiller ikke specifikke krav til din faglige baggrund, men det er en klar fordel, hvis du kommer med brancheerfaring og har arbejdet med gardiner og evt. markiser.

Det vigtigste er din motivation, dit mindset og evnen til at lukke en ordre i et konkurrence fyldt marked. Vi forventer desuden, at du er serviceminded, har en grundlæggende teknisk forståelse og er villig til konstant læring og udvikling. Ved opstart gennemgår du et grundigt onboarding-forløb, hvor du får adgang til vores online læringsunivers, kører med erfarne kollegaer og deltager i undervisning i vores eget Academy i Greve.

Vi tilbyder:

Som ansat i Kirsch Group, Danmarks førende leverandør af solafskærmning, bliver du en del af vores team på cirka 170 medarbejdere, der dagligt arbejder på at løfte barren endnu højere. Kirsch Group er en dynamisk virksomhed med stort fokus på nytænkning og udvikling inden for medarbejdere, produkter og forretningsgange.

Som sælger får du bl.a. en iPad og en fuldt udstyret firmabil, som bliver dine primære redskaber i hverdagen. Tilbudsgivning og bestilling foregår direkte hos kunden via vores egne systemer, og alt, hvad du skal bruge til opmåling, rådgivning og fremvisning hos kunden, findes i din bil – og i dit mindset.

Mulighed for fleksibel arbejdsuge:

Vores online bookingsystem giver dig mulighed for en fleksibel fordeling af din 37-timers arbejdsuge. I samarbejde med din nærmeste leder, kan du være med til at opstille kriterier og tidsmæssige rammer for din arbejdsdag, så det bedst muligt passer ind i dit liv.

Udover disse fordele tilbyder vi også:

- Fast grundløn
- En attraktiv provisionsordning
- Sundhedsforsikring og pensionsordning
- Invitationer til forskellige sociale arrangementer i løbet af året

Ansøgning og CV:

Lyder det som et job for dig? Så ser vi frem til at modtage dit CV og en kort ansøgning snarest mulig. Vi afholder samtaler løbende og ansætter, når den rette kandidat er fundet.

Har du spørgsmål til stillingen eller rekrutteringsprocessen, er du velkommen til at kontakte Henriette Lindberg Glerup, HR & Rekruttering, på tlf. 44129301.

Vi glæder os til at høre fra dig!