

Vi mangler en skarp sælger – varme leads, ingen canvas! (Deltid)

Vil du arbejde med privatkunder, varme leads – og en hverdag, hvor du lukker salget, når kunden er tættest på beslutningen?

I vores salgsopfølgningsteam QFU (Quotes Follow Up) bliver du en vigtig del af at sikre, at vores mange tilbud bliver til ordrer. Her får du en rolle, hvor du arbejder tæt på kunden – og hvor dine resultater er tydelige fra dag ét.

Stillingen er oplagt for studerende eller dig, der søger et fleksibelt deltidsjob med arbejdstid midt og sidst på dagen.

Din rolle

Du følger op på tilbud til privatkunder og bruger din salgsmæssige faglighed til at skabe værdi – både for kunden og for forretningen.

Du tager ejerskab for dine egne leads, arbejder struktureret og proaktivt og sikrer en tryk og professionel dialog hele vejen til beslutningen.

Du er god til at skabe relation og tillid i telefonen, lytter aktivt og forstår at omsætte dialog til konkrete ordrer – uden at virke påtrængende.

Dine opgaver

- Følge op på tilbud og leads via telefon og lukke salget
- Skabe god kontakt og tillid til privatkunder
- Afdække kundens behov gennem klar og enkel dialog
- Arbejde struktureret med opfølgning og registrering
- Tage ejerskab for egne leads og resultater
- Bidrage til, at tilbud bliver konverteret til ordrer

Vi forestiller os, at du

- har erfaring med telefonsalg, mødebooking eller lignende (*erfaring med telefonsalg er en klar fordel*)
- er tryk ved at kontakte nye mennesker og skabe relationer
- drives af resultater og motiveres af at lukke salg
- kommunikere klart, enkelt og professionelt
- taler og forstår dansk og engelsk
- arbejder struktureret og følger op på dine leads
- er vedholdende, disciplineret og stabil i din arbejdstid
- trives med konkrete mål, som du selv kan påvirke

Det får du hos os

- Varme leads – du taler med kunder, der allerede har vist interesse
- En fleksibel deltidsrolle med mulighed for hjemmearbejde
- Fast løn + attraktiv provisionsordning med mulighed for høj samlet indtjening for dig, der motiveres af at skabe resultater
- En hverdag med tydelige mål og direkte indflydelse på dine resultater
- En uformel kultur med videndeling og højt tempo

Praktisk info

- Arbejdstid:** ca. 10–20 timer om ugen
- Tidspunkt:** Primært mandag–torsdag kl. 16.00–20.00, med mulighed for enkelte dagsvagter
- Arbejdssted:** Primært hjemmefra, og med mulighed for kontorplads i Greve
- Opstart:** Efter aftale – gerne hurtigst muligt
- Ansættelse:** Vi afholder løbende samtaler og ansætter, når vi finder den rette

Hvad motiverer dig?

Du motiveres af at skabe værdi for kunden og give tryghed i deres beslutning. Du kan lide at lukke salget og trives i en hverdag med varme leads, tydelige mål og højt tempo.

Ansøgning

Send dit CV – og gerne en kort video eller ansøgning med din motivation for at søge jobbet. Vi afholder løbende samtaler og fjerner opslaget så snart den rette kandidat er fundet.

Vi glæder os til at høre fra dig.