Salgsprofil søges til NDI – lastvognsdæk og vognmandsaftaler

Titel:
Salgsprofil søges til NDI – lastvognsdæk og vognmandsaftaler

Frist:
30-11-2026

Lokation:
Merkurvej 7, 6650 Brørup, Danmark, 6650, Brørup

Afdeling:
NDI Salg Erhverv

Telefon nummer :
76151004

Vil du udvikle salget til vognmænd og værksteder i Midt- og Nordjylland? Hos NDI får du ansvar for din egen kundeportefølje, stor frihed i hverdagen og mulighed for at skabe målbar vækst gennem stærke kunderelationer og attraktive dækaftaler.

Bliv en del af et ambitiøst salgsteam

NDI er blandt Nordens førende leverandører af dæk og fælge og har store ambitioner for det kommercielle salg i Danmark. Som en del af en moderne og markedsledende virksomhed får du ansvar for at udvikle salget af lastvogns- og busdæk til kunderne i din portefølje. Rollen omfatter både pleje af eksisterende kundeportefølje, udvikling af forretningen gennem Super Dæk Service og om at skabe nye forretningsmuligheder direkte hos vognmænd, værksteder og professionelle flådekunder.

Med Super Dæk Service netværket i ryggen opsøger du nye forretningsmuligheder og får landsdækkende kundeaftaler i hus. Du er et vigtigt salgsmæssigt bindeled mellem vognmændskunderne og Super Dæk Service, og du sikrer, at indgåede aftaler implementeres effektivt i praksis. Det indebærer et tæt samarbejde med vores afdelinger, så vi sammen udvikler forretningen og skaber stor kundetilfredshed.

Dit salgsområde bliver Midt- og Nordjylland, hvor du er vores repræsentant i segmentet. Du står samtidig stærkt med et landsdækkende salgsteam i ryggen og får løbende sparring om kunder, salgsinitiativer og forretningsudvikling. Du har desuden tæt dialog med hovedkontoret i Brørup og relevante specialister på tværs af organisationen.

Frihed under ansvar

I NDI tror vi på, at de bedste resultater skabes, når der er plads til at tage ansvar og sætte sit eget præg på opgaverne. Vi er en velorganiseret og familieejet virksomhed, der vil være ”Branchens Bedste” og vi tror på, at en handlingsorienteret, anerkendende og udviklende tilgang er nøglen til at nå dette mål – og så selvfølgelig gode kundeoplevelser. Du får stor frihed til at planlægge din hverdag og udvikle dit distrikt.

Hverdagen er udadvendt og opsøgende, hvor du selv skal skabe mange af dine salgsmuligheder. Det handler om at identificere potentielle kunder, tage den første kontakt, afdække behov, forhandle og følge systematisk op, således du driver salgsprocessen frem mod en aftale. Du skal trives med at tage initiativ, motiveres af at åbne døre og skabe nye langsigtede relationer. Samtidig skal du kunne prioritere din salgsindsats og omsætte muligheder til konkrete resultater, der skaber varig værdi for både kunderne og vores virksomhed.

Dine primære arbejdsopgaver

•Udvikle omsætning og indtjening i en eksisterende kundeportefølje.
•Identificere og vinde nye kunder blandt vognmænd og værksteder.
•Forhandle tilbud, lands- og rammeaftaler samt sikre en effektiv implementering.
•Udarbejde kundeplaner og drive salgsaktiviteter fra første kontakt til indgået aftale.
•Opbygge en stærk salgspipeline og følge systematisk op i CRM.
•Samarbejde med Super Dæk Service og backoffice om løsninger, der skaber værdi for kunden.

Din profil

Vi søger en kommercielt stærk profil med erfaring inden for opsøgende B2B-salg. Du motiveres af at skabe resultater gennem gode kunderelationer og kan arbejde selvstændigt med egen kundeportefølje, salgsbudget og pipeline.

Erfaring fra dæk-, transport-, værksteds- eller autobranchen er en fordel, men ikke et krav. Det samme gælder erfaring med rammeaftaler, kædekunder og implementering af

aftaler på tværs af flere lokationer. Det vigtigste er dog din kommercielle forståelse, din nysgerrighed på kundernes forretning og din evne til at skabe vækst.
Vi forventer, at du:
•Har dokumenteret erfaring med opsøgende B2B-salg og kan omsætte kundebehov til konkrete løsninger.
•Arbejder selvstændigt, tager initiativ og følger aftaler og salgsaktiviteter til dørs.
•Kommunikerer sikkert og opbygger tillidsfulde relationer på forskellige niveauer hos kunderne.
•Arbejder struktureret i CRM og har gode generelle IT-kompetencer.
•Bor centralt i distriktet, gerne nord for Aarhus, og har kørekort til personbil.

Interesseret?

Hos NDI har vi ordnede ansættelsesforhold, og du får selvfølgelig stillet bil, it-redskaber, sundhedsforsikring m.m. til rådighed i en moderne lønpakke. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte salgschef for Erhverv, Christian Jakobsen, på telefon 76 15 10 04.
Send din ansøgning og dit CV via virksomhedens ansøgningsside. Du er også velkommen til at vedlægge en kort videohilsen. Vi indkalder løbende til samtaler og afslutter processen, når vi har fundet den rette kandidat.