

Junior Account Manager, NDI Group Sjælland

Har du diesel i årerne og lugten af gummi i næseborene? Er du klar til at tage næste skridt i din salgskarriere og måske har du allerede erfaring med B2B-salg – vigtigst er, at du brænder for salg og ser muligheder alle steder.

Bliv en del af et ambitiøst team

NDI Group er en af Nordens førende leverandører af dæk og fælge, og vi oplever stor vækst i vores erhvervssalg i Danmark – en udvikling vi har ambitioner om fortsætter. Derfor søger vi nu en Junior Account Manager til vores team for lastvogns- og busdæk i området øst for Storebælt.

Dit primære fokus bliver på vognmandssegmentet, hvor du både får ansvar for at lave landsaftaler til Super Dæk Service, samt udvikle salget til NDI's engroskunder. Det giver dig en bred kontaktflade og værdifuld indsigt i forskellige kundesegmenters behov. Du bliver ansvarlig for dit salgsbudget og udviklingen af din kundeliste.

Som Junior Account Manager bliver du en del af vores samlede salgsafdeling med cirka 30 kompetente og dedikerede kolleger fordelt på flere forretningssegmenter. Du indgår i et tæt parløb med vores Key Account Manager på Sjælland, Michael Munkbøl, som sikrer dig sparring og støtte fra erfarne kræfter i dagligdagen.

Frihed under ansvar

Hos NDI Group får du frihed under ansvar og gode rammer for både personlig og faglig udvikling – vi tror på, at du vokser bedst, når du får ansvar og mulighed for at præge dine egne opgaver. Vores arbejdskultur er præget af samarbejde og engagement, og du vil løbende have din gang på vores hovedkontor i Brørup. Du har hjemmearbejdsplads og mulighed for at arbejde fra NDI's øvrige faciliteter i Østdanmark, men størstedelen af din tid vil foregå på landevejen og ude ved kunderne. Vi tilbyder en attraktiv lønpakke baseret på dine kvalifikationer, pensionsordning og sundhedssikring.

Dine primære arbejdsopgaver

- Opbygge stærke og langsigtede relationer til eksisterende kunder, samt udvikle deres forretningspotentiale.
- Lave opsøgende salg til nuværende og potentielle kunder for at afdække forretningsmuligheder.
- Udarbejdelse og opfølgning på tilbud og rammeaftaler til dine kunder.
- Sikre rentabilitet i samarbejdet med kunderne.
- Deltage i salgs- og kundeaktiviteter samt bidrage med idéer til nye tiltag og messer.
- Løbende opfølgning på salgsbudgetter og kundeaftaler.

Din profil

Vi forestiller os at du har nogle års erfaring med salg og er vant til at tale med kunder, samt forståelse for langsigtede salgsrelationer. Du har en kommerciel tilgang og lyst til at udvikle dig i en rolle med høj aktivitet og stor kundekontakt. Derudover er du en god kommunikator, som trives i en rolle med både eksternt salg og intern opfølgning.

Vi ser gerne, at du:

- Er struktureret, proaktiv og tager ansvar for egen læring.
- Har flair for IT – kendskab eller erfaring med CRM-system og AX er en fordel.
- Har et kommercielt mindset og en stærk evne til at skabe tillidsfulde kunderelationer.
- Du er initiativrig og mestrer at arbejde selvstændigt.
- Er bosiddende i salgsområdet, har kørekort og periodisk kan være fysisk til stede på hovedkontoret i Brørup.

Interesseret?

Har vi vakt din interesse, eller har du spørgsmål til stillingen? Så er du velkommen til at kontakte Salgschef - Erhverv, Christian Jakobsen, på telefon 40 16 48 84 eller mail CJAK@NDI-DK.COM. Vi afholder samtaler løbende, så skynd dig at sende din ansøgning – du er velkommen til at sende en kort videohilsen med, hvis du vil give os et glimt af din personlighed fra start!