

## Salgstalenter søges..

Vi opruster og udvider vores eksterne salgsteam, med målsætningen at øge vores markedsandele samt indarbejde nye produktområder på eksisterende såvel som nye segmenter.

Vi lægger den største vægt på din personlighed – og vi har brug for ægte ildsjæle, der kan sit salgshåndværk. Dette krydret med en stor portion menneskelig empati, helhedsorientering samt teknisk forståelse og erfaring. Vi søger vinder-instinkter, der arbejder struktureret og målrettet samt forstår at give vores kunder en troværdig, god og vanedannende oplevelse.

Til salgsteamet søger vi nu **3 profiler**, med forskellige ansvarsområder.

### **Sælger til plademøbler og inventar, plast og komposit.**

Rådgivning og salg af vores stærke sortiment til ovenstående segmenter i hele Danmark, dog primært Jylland/Fyn. Målgruppen omfatter såvel større som mindre virksomheder.

### **Sælger til dør- og vinduesindustrien**

Rådgivning og salg af hele vores produktprogram med fokus på såvel store som mindre virksomheder indenfor dør-/vinduesbranchen samt hertil beslægtede processer.

For begge ovenstående stillinger, er der tale om såvel projektsalg, som salg af mindre løsninger og serviceydelser. Produktansvar for udvalgte leverandører er også tilknyttet stillingerne.

### **Junior-sælger til industrien – standard- og forbrugsvarer.**

Rådgivning og salg indenfor vores standardvare program, herunder især forbrugsvarer, mindre maskiner samt reservedele og serviceydelser til industrien. Kundegruppen er bred indenfor vores segment, og der skal som udgangspunkt arbejdes i lokalområdet, hvorfor bopæl indenfor 50 km fra Herning er at foretrække.

Der er her primært tale om canvas-salg med mange salgsbesøg, såvel som udbygning af salg til eksisterende kunder.

Kendskab til denne type salg af værdiskabende tekniske artikler og ydelser er at foretrække, og gerne fagkendskab indenfor f.eks. maskiner og overfladeteknik. Vi er dog åbne overfor anden teknisk baggrund, så længe du opfylder de personlige kvalifikationer og brænder for salg.

#### **Kvalifikationer:**

- Sætter kunden i centrum og skaber værdi
- Energiske, målrettede og resultatorienterede indsatser
- Teknisk indsigt og erfaring
- Salgserfaring og gode resultater
- Godt købmandsskab

- Sprogkunderskaber – engelsk og dansk
- PC brugererfaring – og gerne kendskab til arbejde med CRM systemer
- Gerne kendskab til rentabilitets-beregninger og finansiering.

**Vi tilbyder:**

- Spændende jobs med store udfordringer og gode muligheder for at skabe resultater.
- Et dynamisk og kundeorienteret arbejdsmiljø i en flad organisations-struktur.
- Et stærkt og konkurrencedygtigt produktprogram baseret på markedsledende producenter.
- Gode ansættelses- og medarbejderforhold samt et stærkt team af kollegaer
- Gagepakke individuelt efter kvalifikationer

*Hos LINDLARSEN leverer vi produktionsoptimering, der gavner bundlinien hos vores kunder. Solide kompetencer og løsninger bestående af maskiner, service, reservedele og forbrugsvaer til den træ-, alu- og plastbearbejdende industri og som er baseret på mere end 40 års erfaring i branchen. Vi samarbejder med internationalt førende maskinproducenter og vores team består nu af 22 medarbejdere, samt et netværk af fast tilknyttede samarbejdspartnere. Vi har hjemme i Herning, men opererer landsdækkende indenfor alle områder. Se også [www.lindlarsen.com](http://www.lindlarsen.com).*

Er du **salgstalentet** og har du lyst til ovenstående udfordringer, så send din ansøgning pr. E-mail til [fe@lindlarsen.com](mailto:fe@lindlarsen.com), mærket stillingen du søger. Relevante spørgsmål kan stilles til adm. direktør Frands Ellersgaard på telefon 20889646.

Der er ingen ansøgningsfrist. Ansøgninger behandles løbende som de kommer ind og vi ansætter når vi har fundet det gode match. Tiltrædelse kan for den rette ske omgående.

**LINDLARSEN A/S**  
Virkelyst 28  
7400 Herning  
Tlf. 96269626  
[www.lindlarsen.com](http://www.lindlarsen.com)