

Dygtig salgskonsulent til Hans Just A/S' stærke Off Trade team (Nordjylland)

Frist:
22-06-2025

Kontaktperson:
Martin Ruud

Nyder du at cruise på de danske landeveje, og trives du med en selvstændig hverdag, hvor du motiveres af at repræsentere nogle af verdens mest kendte spiritusbrands såsom Jägermeister, Aperol, Hendrick's Gin, Tullamore D.E.W., Cointreau, Campari, Licor 43 og mange flere? Er du så åben, nysgerrig og imødekommende af natur, at du slet ikke kan lade være med at bygge og vedligeholde gode relationer? Så er det måske dig, vi leder efter som vores nye Off Trade Salgskonsulent i distrikt Nordjylland.

Jobområde:

Salg

Stillingstype:

Fuldtid

Hvad må vi byde på?

Du vil blive en del af Danmarks stærkeste Off Trade team i en dynamisk og fremtidsorienteret virksomhed, hvor vi alle brænder for det vi laver. Vi sætter godt samarbejde og et inspirerende arbejdsmiljø højt – godt hjulpet på vej af Hans Just A/S' lange historie og stærke værdier omkring relationer, købmandskab, engagement samt ansvarlighed og troværdighed. Off Trade teamet dækker hele Danmark med dedikerede, kørende salgskonsulenter i hver landsdel. Når vi mødes som team er det i vores hovedsæde på Århusgade 88 i København.

Som Off Trade salgskonsulent med ansvaret for Nordjylland har du primært fokus på at besøge super- og hypermarkeder, og de daglige arbejdsopgaver omfatter bl.a. at:

- Vedligeholde eksisterende kunder, samt udvikle disse
- Skabe gode samarbejdsrelationer
- Strukturere besøg og sikre, at kundens behov imødeses
- Sikre synlighed for vores brands
- Implementere brand-strategier
- Hjælpe butikkerne med at skabe oplevelser for kunden via aktivering
- Skabe værdi og trafik for vores kunder.

Hvad bringer du til festen?

Du har en stor passion for salg – og er ikke bange for at være opsøgende i din rolle. Din stil er uformel og du har altid godt humør og humor med i værktøjskassen. Du har stærke kommunikative færdigheder og er god til at lytte. Som person er du serviceminded, imødekommende og åben – og du har nemt ved at indgå i dialog med mange forskellige typer mennesker, samt skabe og vedligeholde gode kunde- og arbejdsrelationer. Du arbejder struktureret, trives med at skabe din egen hverdag og din systematiske tilgang gør, at du eksekverer effektivt og følger rettidigt op på dine opgaver og aftaler. Du er købmand med stort K og tænker naturligt i optimering og effektivisering. Du får sikkert masser af gode ideer, tænker generelt set kreativt og deler gerne dine erfaringer med resten af teamet.

Derudover er det væsentligt, at du:

- Har lyst til at tage ejerskab og ansvar for dine opgaver og mål
- Har evnen til at kunne balancere det at arbejde selvstændigt op mod team-arbejde. Til trods for at rollen har en høj grad af selvstændighed, er det nemlig vigtigt for os som virksomhed, at alle arbejder sammen som et team
- Erfaring som salgskonsulent/kørende sælger – gerne fra FMCG-segmentet og evt. med baggrund fra detailhandlen
- Godt kendskab til Office-pakken (Word, Excel og PowerPoint)
- Flydende dansk kundskaber i såvel tale som skrift – og gerne gode engelsk kundskaber, da vi er en international virksomhed
- Adresse i regionen
- Kørekort B.

Hvordan mødes vi?

Hos Hans Just A/S stræber vi efter at repræsentere verden omkring os, hvorfor vi opfordrer alle kvalificerede interessenter til at søge stillingen – uanset etniske tilhørsforhold, køn, seksuel orientering, handicap, religion eller alder.

Ansøgningsfristen er den 22. juni 2025. Vi screener først efter ansøgningsfristen og påregner at afholde samtaler i uge 26-27.

Tiltrædelse vil være den 1. september 2025 – eller hurtigst muligt.

Har du spørsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte Field Sales Manager, Martin Ruud på tlf. 2030 6179.