

Salgsansvarlig med erfaring indenfor landbrugsektoren til Fondsmæglerselskabet Agocura A/S

Har du erfaring indenfor landbrugsektoren og lyst til at drive salget i en specialiseret rådgivningsvirksomhed i vækst? Trives du med at tage styring, skabe fremdrift og følge tingene helt til dørs – samtidig med at du bygger relationer og har let ved dialogen med landmænd? Så er det måske dig, vi søger.

Om stillingen

Som salgsansvarlig hos Agocura får du en central rolle i vores kommercielle arbejde. Vi afholder mange arrangementer, har en stor eksisterende kundedatabase og et betydeligt mersalgspotentiale. Din vigtigste opgave bliver at sikre, at vi følger systematisk op, får booket de rigtige møder og skaber momentum i vores salgsproces – hver uge.

Du kommer til at arbejde tæt sammen med ledelse og rådgivere og får stor indflydelse på, hvordan vi strukturerer salgsarbejdet, og hvordan vi sikrer ensartet kvalitet i kundedialogen.

Stillingen kan tilrettelægges som fuldtid eller deltid, og vi tilbyder fleksible arbejdstider, så jobbet kan passe til din hverdag og livssituation.

Dine primære opgaver

- Tage ansvar for opfølgning på leads fra arrangementer, møder og kampagner
- Arbejde struktureret i kundedatabasen og identificere mersalgsmuligheder
- Gennemføre service- og opfølgningsopkald til eksisterende kunder
- Booke møder til rådgivere/kollegaer og sikre tydelig forventningsafstemning
- Følge op på afgivne tilbud og sikre fremdrift – også når det kræver ekstra ryk
- Udvikle og optimere salgs-pipeline, arbejdsgange og salgsmetodik
- Følge op på kollegaers kundemøder og sikre ensartet kvalitet i salgsarbejdet
- Coache og sparre med kollegaer om salgsdialog, indvendinger og kundefølgelse

Vi forestiller os, at du

- Har erfaring indenfor landbrugsektoren, fx som rådgiver, sælger, konsulent, driftsleder eller i en leverandør-/servicevirksomhed til landbruget
- Kender landbrugets beslutningsprocesser og har forståelse for landmandens hverdag
- Har erfaring med salg, kundeopfølgning eller relationsarbejde
- Trives med at tage styring, skabe fremdrift og følge op konsekvent
- Er stærk i dialogen – både på telefon og i møder – og kan skabe tillid hurtigt
- Kan holde struktur og overblik i pipeline, CRM og aftaler
- Har lyst til at udvikle salgsprocesser og løfte niveauet sammen med kollegaer
- Kan coache og støtte kollegaer uden nødvendigvis at have formelt personaleansvar

Vi tilbyder

- En nøgleposition i en specialiseret virksomhed med stærk forankring i landbruget
- Mulighed for hel- eller deltidsstilling med fleksible arbejdstider
- Stor indflydelse på salgsstruktur, pipeline og arbejdsmetoder
- Tæt samarbejde med ledelse og rådgivere
- En varieret hverdag med både drift, relationer og udvikling
- Attraktive vilkår, der matcher ansvar og erfaring

Har stillingen vakt
interesse kan du
kontakte:

Direktør Hans Vigen
Tlf. 29611813
Mail hvi@agocura.dk