

Sales Executive

Deadline:

Arbeidsområde: Østlandsregionen

Har du et sterkt konkurranseinstinkt, høy gjennomføringsevne og motivasjon for å skape nye forretningsmuligheter?

Vi søker en sulten og resultatorientert Sales Executive som skal bidra til økt vekst for GPX (Global Parcel Express) i Norge. Dette er en rendyrket nysalgsrolle for deg som trives med høy aktivitet, oppsøkende salgsarbeid og tydelige mål.

Du får ansvar for hele salgsprosessen, fra identifisering og første kontakt med potensielle kunder til forhandling og signert avtale. Rollen passer godt for deg som ønsker å utvikle deg videre innen salg, samtidig som du får et tydelig mandat og stor påvirkning på egne resultater.

Contact person:

Tommy Werner Todler

Office:

Oslo, Norway

Location:

Edvard Griegs veg, 6, 2061, Gardermoen

Dine viktigste arbeidsoppgaver

- Identifisere og kontakte potensielle nye kunder i Østlandsregionen
- Skape nye salgsmuligheter gjennom systematisk og oppsøkende salgsarbeid
- Booke og gjennomføre kvalifiserte kundemøter, både fysisk og digitalt
- Kartlegge kundenes behov og utvikle relevante tilbud
- Drive hele salgsprosessen fra første kontakt til signert avtale
- Bygge opp og utvikle en ny kundeportefølje
- Arbeide strukturert med pipeline, aktiviteter og oppfølging
- Samarbeide med relevante interne ressurser for å sikre gode kundeleveranser

Hvem ser vi etter?

Vi ser etter deg som har et sterkt ønske om å lykkes som Sales Executive i en aktiv nysalgsrolle. Du har en tydelig hunter-mentalitet og motiveres av å åpne nye dører, bygge relasjoner og omsette aktivitet til konkrete resultater.

Vi tror du:

- Har erfaring med oppsøkende salg og dokumenterte resultater fra nysalg
- Trives med høy aktivitet og tydelige forventninger
- Er selvgående, strukturert og målrettet
- Har en tydelig hunter-mentalitet, høy utholdenhet og lar deg ikke stoppe av et nei
- Er trygg i dialog med nye kunder
- Evner å bygge tillit og langsiktige forretningsrelasjoner
- Tar ansvar for hele salgsprosessen og følger mulighetene helt frem til avtale
- Har ambisjoner om å utvikle deg videre som Sales Executive og bygge en sterk kommersiell karriere

Personlige egenskaper og riktig innstilling vil være svært viktig i vurderingen av kandidater.

Slik lykkes du i rollen

I oppstartsperioden vil du få tid til å bli kjent med markedet, tjenestene og salgsprosessene våre. De første månedene vil ha særlig fokus på opplæring og bygging av en solid pipeline.

Når du er fullt operativ, forventes det at du opprettholder et høyt og stabilt aktivitetsnivå, med omtrent fem kvalifiserte kundemøter per uke og jevn utvikling av relevante tilbud og nye kunder.

Du lykkes når du kombinerer høy aktivitet med kvalitet, struktur og god relasjonsbygging.

Vi tilbyr

- En tydelig Sales Executive-rolle med hovedvekt på nysalg og et klart kommersielt mandat
- Muligheten til å bygge opp din egen kundeportefølje
- Stor påvirkning på egne resultater og videre vekst

- Strukturert onboarding og tett oppfølging i oppstartsperioden
- Et etablert støtteapparat og samarbeid med erfarne kolleger
- Konkurransedyktige betingelser med fastlønn og variabel kompensasjon
- Firmabil i henhold til selskapets gjeldende ordninger
- Gode muligheter for faglig og personlig utvikling

Klar for å skape resultater?

Dette er muligheten for deg som ønsker en synlig og viktig rolle, og som motiveres av å skape vekst gjennom høy aktivitet og målrettet salgsarbeid.

Vi ser frem til å motta din søknad og CV så snart som mulig. Vi vil gjennomgå søknader fortløpende, og vi vil avslutte søket når den rette kandidaten er funnet.

Ved spørsmål om stillingen kan du kontakte **Tommy Todler, Chief of Sales** på **+47 91 72 18 20** eller besøke **www.scangl.com**.