

Intern Salgssupporter

Trives du i krydsfeltet mellem kundeservice, koordinering og salg? Motiveres du af at skabe struktur, sikre fremdrift og levere service i høj kvalitet? Så er du måske den Intern Salgssupporter, vi søger til FLEX1ONE.

Bliv en del af FLEX1ONE – en virksomhed i vækst

FLEX1ONE er totalleverandør af værkstedsudstyr, autolifte og inventarløsninger til autobranschen og beslægtede brancher. Med produktion i Brørup og eksport til markeder verden over er vi en virksomhed i vækst med fokus på høj kvalitet, innovative løsninger og stærke samarbejdsrelationer. Som en del af den familieejede NDI Group får du både det lokale engagement og fordelene ved at indgå i en større koncern. Vi kombinerer korte beslutningsveje og en uformel kultur med professionalisme, ambitioner og ordentlighed.

Du bliver en del af Intern Salg og et engageret team, hvor faglighed og et godt kollegaskab er med til at skabe resultater. Hverdagen er præget af et tæt samarbejde på tværs af organisationen, høj aktivitet og en fælles ambition om at skabe de bedste løsninger for vores kunder.

En alsidig rolle med kundekontakt og koordinering

Som Intern Salgssupporter får du en bred og varieret rolle med mange kontaktflader – både internt og eksternt. Du bliver en vigtig del af den daglige support til kunder, sælgere og samarbejdspartnere og er med til at sikre en effektiv og professionel håndtering af kundehenvendelser, tilbud og opfølgning.

Du arbejder tæt sammen med både salgs- og serviceafdelingen og bidrager til, at kunderne oplever høj service, hurtig respons og kompetent rådgivning. Samtidig får du mulighed for løbende faglig udvikling og for at specialisere dig inden for specifikke produktområder afhængigt af dine interesser og afdelingens behov.

Hos FLEX1ONE får du frihed under ansvar, og vi tilbyder løn efter kvalifikationer samt pensionsordning og sundhedsforsikring.

Dine primære arbejdsopgaver vil blandt andet være

- Telefonisk kundekontakt, ekspedition og salg af varer og reservedele
- Udarbejdelse af tilbud samt opfølgning på kunder, forespørgsler og salgsmuligheder
- Koordinering med serviceafdelingen for at sikre en effektiv kundefølgning
- Support og backup til salgsafdelingen
- Deltagelse i messer, kundearrangementer og øvrige salgsfremmende aktiviteter
- Bidrage til udvikling og optimering af arbejdsgange samt et positivt samarbejde i afdelingen

For at få succes i rollen forestiller vi os, at du

- Har erfaring fra en salgs-, support- eller kundeservicefunktion
- Trives med kundekontakt og motiveres af at skabe værdi for kunderne
- Har flair for tekniske produkter og kan håndtere både tekniske og kommercielle spørgsmål
- Arbejder struktureret og følger op på opgaver, aftaler og tilbud
- Er fortrolig med IT og administrative systemer
- Har gode samarbejdsevner og kommunikerer professionelt med både kunder og kolleger

Som person er du serviceorienteret, proaktiv og motiveres af at skabe gode kundeoplevelser. Du arbejder struktureret og tager naturligt ansvar for dine opgaver, samtidig med at du trives i en hverdag med mange kontaktflader og skiftende opgaver. Du er resultatorienteret, bidrager positivt til fællesskabet og formår at skabe stærke relationer gennem en professionel og imødekommende tilgang til både kunder og kolleger.

Interesseret?

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Teamleder, Intern Salg, Jens Simonsen Pedersen på telefon 76 15 25 37. Alternativt Salgschef, Peter Larsen på telefon 5180 6171.

Vi afholder samtaler løbende, så send gerne din ansøgning og CV hurtigst muligt.