



Salgstalent med KAM potentiale

Er du et spirende salgstalent med stort potentiale og kan du udføre værdibaseret slutbrugersalg til bl.a. kantiner, efterskoler, restauranter, hoteller mv. og bor du centralt i distrikt Midt- og Nordjylland, så send os hurtigst muligt din ansøgning

Til Danpo Foodservice søger vi en salgskonsulent med naturtalent for at lave forretning og udvikle salget. Du er i stand til at opbygge stærke og langvarige relationer til både slutbrugere og grossister. Du vil direkte bidrage til Danpos fortsatte vækst og du kan se frem til en energifyldt, krævende, positiv og udviklende hverdag med mange udviklingsmuligheder, evt. som Key Account Manager på sigt.

Ansvar for eget salgsdistrikt

I Danpo er vores vision "better chicken once more per week". Vi er en afdeling i konstant forandring, og vores ambition er at føre an og tage ejerskabet i kategorien og være den drivende sparringspartner for vores slutbrugere. Vi arbejder med konkret værdiskabelse, og udvikler slutbrugernes forretning med fokus på omkostnings- og procesoptimeringer, styrket køkkenhygiejne, meromsætning og storytelling.

Du bliver en del af Danpo Foodservice, hvor vi har ansvaret for salg af Danpos kyllingeprodukter, koncepter og løsninger til udvalgte foodservicekanaler i Danmark. Du kommer til at arbejde hjemmefra, men vil være tilknyttet vores kontor i Farre, hvor du med fast interval deltager i salgs-, produkt- og udviklingsmøder.

Du får ansvar for dit eget distrikt i Midt- og Nordjylland. Her er din primære opgave at sikre, at Danpo er den foretrukne leverandør af kylling til de professionelle køkkener, i distriktet.

Din opgave bliver at besøge slutbrugere for herigennem at rådgive og vejlede dem i forhold til de forretningsmæssige fordele de opnår ved brugen af Danpos løsninger og produkter. Med udgangspunkt i Danpos salgsredskaber og vores vision er målet at hjælpe slutbrugerne og grossisterne til at skabe størst mulig værdi i deres forretning.

Der er tale om en meget selvstændig stilling, hvor du får rig mulighed for selv at planlægge din arbejdsdag og kan se frem til konstruktiv sparring og støtte fra dine kolleger på tværs af Danpo organisationen.

Drivende, resultatorienteret og ambitiøs sælger

Det vil være at foretrække, at du har 2-4 års salgserfaring fra lignende, men det er ikke et krav. Tillige vil kandidater med en fødevarerfaglig uddannelse ligeledes være at foretrække. Du har bopæl centralt i distriktet. Vigtigst af alt er, at du er resultatorienteret, målrettet, vedholdende og besidder et stort gå på mod og formår at drive dit distrikt struktureret og konsekvent.

Du formår at lytte til, forstå og udfordre slutbrugernes problemstilling, for herigennem at bidrage til deres forretning, til gavn for Danpo, slutbrugeren og grossisten.



Som person er du proaktiv og trives i en selvstændig rolle, hvor du gerne går forrest, når det kommer til implementering og anvendelsen af Danpos salgsværktøjer. Som person kendetegnes du ved at være åben, handlekraftig og udfordrende.

Vi prioriterer en stor personlig gennemslagskraft og gode formidlingsevner. Der stilles firmabil, mobiltelefon samt bærbar computer til rådighed.

Ansøgning og kontakt

Til denne stilling samarbejder vi med PEAK rekruttering. Du bedes derfor ansøge stillingen via vedhæftede [link](#). Al henvendelse bedes rettes til Bettina Askjær, PEAK rekruttering på telefonnummer 2554 0001.

Samtalerne afholdes løbende og vi forventer ansættelse pr. 1. januar 2018.