

Erhvervsrådgiver til Ase - Stor frihed og provision uden loft (32-37 timer)

Motiveres du af ambitiøse mål og en lønpakke, hvor dine resultater kan mærkes direkte på lønsedlen?

Hos Ase søger vi en Erhvervsrådgiver, som sætter høje standarder for sit eget arbejde. Du motiveres nemlig af at se dine indsatser blive til resultater – og du får energi af at lykkes.

Du trives i en hverdag, hvor du selv skaber mulighederne. Hvor tempo, vedholdenhed og stærk opfølgning gør forskellen. Og hvor tilfredsstillelsen ligger i at vide, at det er din egen indsats, der har flyttet noget.

Hvis du kan genkende dig selv i det, er du måske den Erhvervsrådgiver, vi leder efter.

Hos Ase hjælper vi hver dag selvstændige med rådgivning, økonomisk tryghed og løsninger, der gør det lettere at drive virksomhed. Nu søger vi en kollega, der vil være med til at udvikle vores erhvervsforretning og hjælpe endnu flere selvstændige godt videre. Det handler derfor ikke om at "sælge produkter i blinde" – men om at forstå den selvstændiges situation og skabe værdi gennem relevant rådgivning og løsninger, der giver mening i deres hverdag.

Et job med muligheder

Som Erhvervsrådgiver bliver du en vigtig del af vores ambition om at udvikle erhvervsforretningen i Ase.

Din hverdag handler om at åbne nye døre. Du tager den første kontakt, skaber dialogen og arbejder målrettet med at udvikle de muligheder, der kan blive til stærke kunderelationer. Samtidig er du nysgerrig på kundens virksomhed og hurtig til at se, hvor Ase kan gøre en reel forskel.

Cirka 80 % af din tid vil være dedikeret til outbound salg. Du arbejder aktivt med:

- Opsøgende kontakt til selvstændige og mindre virksomheder
- Nysalg og mødebookning
- Behovsafdækning
- Pipelineopbygning og pipeline management
- Opfølgning og tegning af produkter

De resterende cirka 20 % består af inbound henvendelser, varme leads samt opfølgning på eksisterende dialoger.

Du får stor frihed til at planlægge din arbejdsdag og tilrettelægge din indsats på den måde, der fungerer bedst for dig.

Hvem er du?

Du motiveres af en hverdag med et højt aktivitetsniveau, hvor du selv er med til at skabe fremdrift.

Du holder tempoet – også når vejen til en aftale kræver flere kontakter. Du følger naturligt op, fordi du ved, at de bedste muligheder sjældent bliver afgjort i den første samtale. Tværtimod får du energi af at holde dialogen i gang og se en målrettet indsats føre til noget.

Du sætter høje standarder for dit eget arbejde. Du holder dine aftaler, tager ansvar for dine resultater og arbejder struktureret med din pipeline.

Har du erfaring med B2B-salg, telefonisk salg eller anden form for opsøgende salgsarbejde, er det en fordel. Det vigtigste er, at du trives i en rolle, hvor initiativ,

vedholdenhed og lysten til at skabe resultater er en naturlig del af den måde, du arbejder på.

En del af et ambitiøst hold

Hos Ase bliver du en del af et erhvervsteam med 5 Erhvervsrådgivere og 2 Leadkonsulenter. Vi har høje ambitioner og et stærkt sammenhold.

Vi deler erfaringer, sparrer med hinanden og spiller hinanden bedre. Derfor søger vi en profil, der både kan skabe resultater på egen hånd, men samtidig er teamorienteret og ønsker at være en aktiv del af fællesskabet.

Du får den onboarding, produktviden, værktøjer og den opbakning, der skal til for at lykkes i rollen. Til gengæld forventer vi, at du møder med engagement, bidrager med din energi og har lyst til at sætte dit præg på både teamet og den forretning, vi bygger sammen.

Det får du

Vi tilbyder en fast grundløn på 28.000 kr. samt provision uden loft. **Vores dygtigste Erhvervsrådgivere tjener typisk mellem 45.000 og 50.000 kr. brutto om måneden.**

Derudover får du:

- Pension
- Fritvalgslønkonto
- Julegratiale
- Ekstra ferietillæg
- Fleksible arbejdstider og stor frihed under ansvar
- Mulighed for lejlighedsvis hjemmearbejde

Derudover tilbyder vi naturligvis de personalegoder, du forventer af en moderne arbejdsplads.

Stillingen er på 32, 34 eller 37 timer om ugen.

Har vi fanget din interesse?

Så glæder vi os til at høre fra dig.

Har du spørgsmål til stillingen, er du meget velkommen til at kontakte **Salgschef Henrik Kroer på telefon +45 40 83 98 07.**

Vi behandler ansøgninger løbende og ansætter, når vi har fundet det helt rette match.