

Salgskonsulent i Ase Kolding – for dig, der vil fremad

Er du klar til at jage resultater – og blive belønnet for det?

Er du sulten efter at skabe resultater? Motiveres du af måltal, bonus og karriereudvikling? Hos Ase i Kolding søger vi flere skarpe **salgstalenter** med et stærkt konkurrencegen, som vil være med til at tage vores salgscenter til nye højder.

Glem alt om lange ansøgninger – send os dit CV og et par linjer om, hvorfor netop **du kan levere varen**.

Dit job – det handler om at lukke salget, der giver mening og skaber værdi for den enkelte kunde

Som Salgskonsulent hos Ase handler din hverdag om **opsøgende salg, behovsafdækning og resultater**. Du kontakter potentielle kunder, afdækker deres behov og sælger den rigtige løsning – fx A-kasse og fagforening, lønsikring eller forsikring via samarbejdspartnere.

Vi arbejder både med **kolde kald (kanvas)** og bookede møder – og vi sikrer, at du har **værktøjerne til at vinde**. Vores træning er professionel, og du får løbende **salgstræning, coaching og feedback**, så du hele tiden kan forbedre dine kompetencer.

Var du en del af teamet i sidste uge, havde du:

- Talt med masser af nye kunder og **lukket flere aftaler eller salg**
- Modtaget **måltallet feedback og sparring** fra vores salgstrænere og ledere
- Øvet og udviklet dine **salgs- og kommunikationsevner**
- Mærket, hvordan det føles at være **en del af et ambitiøst, socialt team** – hvor vi griner sammen og kæmper for fælles og individuelle mål

Vi leder efter dig, der:

- **Elsker salg** – og trives i en performancekultur, hvor resultater tæller
- **Rejser dig hurtigt**, når du får et nej – og går direkte videre til næste kunde
- Har en naturlig **sult efter at forbedre dig** og opnå endnu bedre resultater
- Er en **teamplayer**, men med egen drivkraft og konkurrencegen
- Bidrager til et **energisk salgsmiljø** med stærk holdånd og plads til både grin og ambitioner

Du behøver ikke være salgsekspert – endnu

Har du erfaring med telemarketing eller telefonsalg, er det klart en fordel. Men vigtigst er dit **mindset og drive** – vi klæder dig på med professionel træning og grundig oplæring.

Du starter med **leadgenerering** og mødebooking, så du lærer produktet, salget og kunderejsen at kende – og derefter overtager du hele salgsprocessen.

Derfor skal du vælge Ase:

Hos os er der højt til loftet og plads til ambitioner. Vi investerer i din udvikling og tror på, at succes skal belønnes.

Du får:

- **Attraktiv lønmodel** med **provision uden loft**, pension og flere tillæg
- **Løn- og Karrieremodel** med klare mål for advancement og lønstigning
- **1 times betalt pause** hver dag – du arbejder effektivt 32 timer, men får løn for 37
- **Fri i weekender og på helligdage** + 4 ekstra fridage betalt af Ase
- **Fleksible arbejdstider**, så du kan **tilrettelægge din egen hverdag i højere grad**, ligesom du kan vælge mellem en 34 eller 37 timers arbejdsuge.
- **Mulighed for hjemmearbejde** i et passende omfang, hvor det giver mening for dig og Ase
- **Sundhedssikring, massage i arbejdstiden, frokostordning og frugt/snacks**
- Et stærkt **fællesskab** med fredagsbar, julefrokost og sociale arrangementer

Din karriere starter her – og kan tage dig langt

Vi har mange succeshistorier – og du kan blive den næste. Hvis du leverer gode resultater og har den rigtige indstilling, åbner der sig masser af muligheder i Ase. Vi tilpasser din udvikling efter dine ambitioner – og hjælper dig med at tage næste skridt.

Klar til at blive en del af holdet?

Opstart er den 1. juni eller 1. august.

Send din ansøgning hurtigst muligt via linket "Ansøg" – vi holder samtaler løbende.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Salgsleder Mia Schack på tlf. 52 17 40 60 eller Salgsleder Lars Ankerstjerne på 40 79 47 16 – begge kan kontaktes på hverdage mellem kl. 10-13. Vi glæder os til at høre fra dig!