

Supervisor til Salgscenter Kolding – Træn, udvikl og skab resultater sammen med os

Elsker du at se mennesker vokse og lykkes? Er du typen, der både kan spotte potentialet hos andre og finde de helt rigtige værktøjer til at få det frem?

Og drømmer du om en hverdag, hvor du kombinerer træning, udvikling og salg – i et team, der brænder for at skabe resultater?

*Så er du måske vores nye **Supervisor** i Ase's Salgscenter i Kolding.*

Et team, der spiller hinanden gode

Hos os er der fart på – men også plads til grin, sparring og en god kop kaffe. Vores Leadteam består af mere end 15 dygtige mødebookere, der hver dag arbejder målrettet på at skabe værdi for potentielle nye kunder. Teamet er velfungerende, men vi har store ambitioner og vokser hurtigt. Derfor har vi brug for dig som salgslederens højre hånd, der kan styrke både performance og trivsel.

Din mission

Som Supervisor bliver du den, der udvikler, træner og motiverer vores Leadkonsulenter til at yde deres bedste – og til at have det godt, mens de gør det. Du er en vigtig sparringspartner for salgslederen – og sammen sikrer I, at teamet når sine mål.

Du bruger størstedelen af din tid på:

- Praktisk træning i små og store formater. Det kan fx være 1:1, i små grupper og gennem fælles sessioner.
- Løbende feedback, der gør medarbejderne skarpere dag for dag.
- At inspirere og holde energien høj – også når opgaverne kræver ekstra vilje.
- At støtte salgslederen med briefs, samtaler, sygefraværshåndtering, rekruttering og trivselstiltag.

Du er også selv aktiv på telefonen – for at bevare din egen skarphe d og vise vejen som rollemodel.

En hverdag med udvikling og energi

Forestil dig at starte dagen med et motiverende morgenmøde, give konkret feedback på et knivskarpt opkald, hjælpe en ny kollega godt fra start, booke møder med nye kunder, afvikle en jobsamtale – og slutte dagen med følelsen af at have rykket både mennesker og resultater fremad. Fordi du ved, at du først er en succes, når du lykkes gennem andre.

Vi leder efter dig, der...

- Er en eminent menneskekender, der kan aflæse, hvad den enkelte har brug for, for at præstere og trives.
- Har solid erfaring med telemarketing, mødebooking eller telefonsalg.
- Har dokumenteret erfaring med træning og udvikling af medarbejdere – gerne i callcenter- eller salgsorganisationer.
- Er struktureret, målrettet og motiveret af at skabe resultater sammen med andre.
- Ser dig selv som en spillende træner – og elsker at gå forrest.

Ledelseserfaring er et plus, men ikke et krav – vi giver dig vores Supervisor uddannelse, så du står stærkt. Et ambitiøst forløb, hvor du klædes på til at lykkes i rollen.

Derfor skal du vælge Ase

- Fleksible arbejdstider, så du kan tilrettelægge noget af din arbejdsdag selv.
- Fri i weekender/helligdage og 4 ekstra Ase betalte fridage om året.
- Attraktiv lønpakke med provision uden loft, pension og flere forskellige tillæg.
- 1 times betalt pause dagligt.
- Sundhedsforsikring, massageordning, frokostordning og sociale arrangementer.
- Du bliver en del af en ambitiøs og støttende ledergruppe, hvor vi deler erfaringer og spiller hinanden stærke.

Arbejdstid: 37 timer inkl. én torsdagsaftenvagt til kl. 19. Her møder vi naturligvis ind lidt senere, så vi er friske og veloplagte til en god dag sammen.

Ansøgningsfrist: 14. september 2025 – Vi behandler ansøgninger løbende, så søg hellere i dag end i morgen!

Ønsker du at vide mere om jobbet kan du kontakte Salgsleder Lars Ankerstjerne på tlf. nr. +45 40 79 47 16 i hverdage mellem kl. 10-13.

Vil du være med til at skabe både **resultater og trivsel** på vores fantastiske Leadteam?

Send din ansøgning via linket "Ansøg" – vi glæder os til at høre fra dig!