

Er du vores næste erfarne Erhvervsrådgiver, som kan styrke Ases erhvervsteam?

Ønsker du et job, hvor salg og rådgivning til selvstændige erhvervsdrivende bliver din absolutte kerneopgave?

Så har vi jobbet og rammerne til dig.

Kan du styrke vores erhvervsteam med gode, værdifulde salg?

Til Ases moderne salgscenter søger vi en eller flere Erhvervsrådgivere, som kan sikre vore selvstændige kunder gennem rådgivning og salg af vores løsninger målrettet de selvstændige – en relevant og brugbar vidensportal til den selvstændige, der ønsker hjælp og sparring i dagligdagen indenfor bla.

- Revision og regnskab
- Jura og HR
- Erhvervsret
- IT support
- Digital markedsføring

Som selvstændig har man oftest mange forskellige kasketter på, og kender uomtvisteligt til en situation eller to, hvor man ikke vidste hvilket ben man skulle stå på, fx:

- *Hvordan ansætter jeg en ny medarbejder?*
- *Hvordan udarbejder jeg en kontrakt til min nye medarbejder, og hvad skal der stå i den?*
- *Hvordan kan jeg eksponere min forretning tydeligt på de sociale medier?*
- *Hvordan indberetter jeg moms?*
- *Hvem skal jeg kontakte, hvis mit it-udstyr går ned?*
- ...

Gennem en kompetent og tillidsbaseret rådgivning hjælper vores erhvervsrådgivere med at finde den løsning, der passer til den selvstændiges behov. Generelt arbejder vi efter devisen, at vi skal have det sjovt, mens vi arbejder, men at vi ikke er her for sjov – og vi forventer naturligvis det samme af dig.

Var du en del af vores team i sidste uge, havde du...

- talt med masser af kunder, afdækket deres behov og solgt den løsning, der matcher deres behov.
- modtaget træning og feedback på dine salgsdialoger og teknikker af din salgstræner eller leder
- deltaget i daglige briefings sammen med resten af dit team, hvor gårsdagens helte blev hyldet. Her blev der vidensdelt med hinanden og I havde inspireret hinanden
- været en del af et konkurrencepræget miljø med sparring og fokus på din individuelle udvikling
- haft det sjovt med dine kollegaer, men samtidig seriøs og professionel, når du talte med kunder på telefonen

Vi giver dig værktøjerne til at lykkes fra dag 1 – men du leverer det rigtige mindset

Vi foretager **opsøgende kanvas kald 90 % af dagen**, men det kan også være aftaler du selv har booket med kunden. Endelig kan det også være aftaler booket gennem vores interne lead afdeling eller en af vores eksterne samarbejdspartnere.

Din første tid hos Ase kommer du igennem et veltilrettelagt onboardingforløb, hvor vi sikrer, at du bliver fortrolig med at rådgive og sælge over telefonen, har styr på dine salgsteknikker og bliver grundigt oplært i de produkter, vi tilbyder. Du vil også blive introduceret for vores produkter målrettet lønmodtagere, da det er afgørende for din succes, at du kender til Ases kerneprodukter inden du kaster dig over vores løsninger til selvstændige.

Vi sikrer, at du konstant udvikler dig, fra første dag du træder ind i vores Salgscenter

Kan du levere gode resultater og har den rigtige adfærd, så er mulighederne hos Ase mange.

Én gang om måneden kigger dig og din leder ind i din performance, udvikling og trivsel i Ase. Her evaluerer I sammen på, hvordan måneden forinden er gået og hvad der fremadrettet skal arbejdes

med, så vi sikrer, at du bliver den bedste udgave af dig selv og trives i dit arbejdsliv.

Vi har et tomt skrivebord og headset, som du vil passe perfekt til, hvis...

- du er et konkurrencemenneske, som bliver motiveret af at jagte salgsmål
- du børster nej'erne af dig, rejser dig hurtigt fra afslag, og fokuserer på næste samtale
- du er en teamplayer med godt humør og positiv tilgang over for udfordringer
- du er oprigtig nysgerrig på andre mennesker, og sætter en ære i at skabe værdifulde relationer
- du ønsker at udvikle dig inden for salgsdisciplinen

Erfaring med telesalg og opsøgende salg er uden tvivl en fordel, da du vil få hurtigere greb i asfalten, men det er ikke et krav. Det kan også være et plus, hvis du fx tidligere har været selvstændig, da du derfor formentlig kender til de frustrationer og bekymringer den selvstændige bokser med i hverdagen. Det vigtigste er dog din personlighed og villighed til at lære og omsætte den feedback du modtager fra vores salgsundervisere, trænere og leder.

Hos Ase skaber vi rammerne for en god work-life balance

Hos Ase er vi stolte af vores diversitet, og værdsætter derfor rummelighed og forskellighed højt. Vi kommer med vidt forskellige baggrunde, og ser en kæmpe fordel i det. Det der binder os sammen er motivationen for kundekontakt og ønsket om at levere en masse værdifulde og meningsfulde salg.

hos Ase er det vigtigt, at vores medarbejdere har en god work-life balance, og har forudsætningen for at møde på arbejde med masser af overskud og motivation. Vi tilbyder:

- Gode fleksible arbejdstider, så dit privat- og arbejdsliv harmonerer
- Hjemmearbejde er også en mulighed, for dig der trives og leverer resultater i de rammer
- En attraktiv lønpakke og provision uden loft – fordi vi søger de profiler, som motiveres af at kunne påvirke sin brutto løn
- Pension og fritvalgslønkonto på 9 % af din årsløn – svarende til én ekstra månedsløn om året
- Julegratiale og et ekstra ferietillæg
- 1 times betalt pause pr. arbejdsdag – fordi vi anerkender, at opsøgende salg kræver energi til hjernen.
- Massageordning i arbejdstiden, sundhedssikring, fredagsbar og sociale arrangementer, som fx sommerfester og julefrokoster.
- Du har også muligheden for at være en del af vores frokostordning, som består af både kolde og varme retter hver eneste dag, og vi sørger for, at der er frugt og snacks til de faste pauser.

Stillingen lyder på 37 eller 34 timer/ugen.

Kan du se dig selv som Erhvervsrådgiver i Ase?

Vi ser frem til at modtage din ansøgning hurtigst muligt via linket "Ansøg".

Vi screener og ansætter nemlig kandidater løbende, og annoncen lukkes ned, når vi har fundet de eller den rette til jobbet.

Har du spørgsmål til stillingen kan du kontakte **Salgschef Henrik Kroer på tlf. nr. +45 40 83 98 07 – du kan kontakte ham på hverdage fra kl. 09-12.**

Vi glæder os til at læse din ansøgning!