

Salgskonsulent værktøj Sjælland – kan du se en forretning, hvor andre bare ser et bor?

Du kender værktøj/beslags-branchen, trives i selvstændigt B2B-salg og ved, hvad der skal til for at opbygge relationer, der bliver til forretning. Vi søger en salgskonsulent til værktøj/beslag på Sjælland, der kan tage ejerskab over en kundeportefølje og udvikle den videre.

Hvad du skal lave

Du arbejder selvstændigt med salg og rådgivning af professionelle B2B-kunder inden for værktøj/beslag løsninger og fungerer som faglig sparringspartner for kolleger på tværs af AOs forretningsområder.

I praksis betyder det, at du:

- rådgiver og supporterer nye og eksisterende B2B-kunder i AOs kundeportefølje inden for værktøj/beslag
- opsøger og opbygger relationer til nye kunder inden for værktøj/beslag-segmentet
- planlægger og gennemfører kundebesøg med fokus på langsigtede samarbejder
- udarbejder, præsenterer og følger op på tilbud, samhandelsaftaler og kundeplaner
- bidrager til mersalg og krydssalg i samarbejde med salgsorganisationen
- samarbejder tæt med kollegerne i butikkerne om at sikre en sammenhængende oplevelse for kunden
- holder dig opdateret på udviklingen i markedet og bruger den viden aktivt i din kunderådgivning

Hvem vi leder efter

Du har erfaring med B2B-salg og solidt branchekendskab til værktøj/beslag eller et beslægtet produktområde. Du arbejder struktureret, tager ansvar og motiveres af konkrete resultater.

Derudover forventer vi, at du:

- har god forståelse for professionel kundedrift og komplekse kundeporteføljer
- arbejder målrettet med budgetter og resultater
- er fleksibel, mødestabil og pålidelig
- har gode kommunikations- og forhandlingsevner, der skaber tillid hos kunderne
- trives lige så meget med at opsøge nye forretningsmuligheder som med at pleje og udvikle eksisterende kunderelationer
- er nysgerrig på nye løsninger og tendenser i branchen, og tør udfordre kunderne fagligt

Hvad du får

Du bliver en del af et team af 2 salgskonsulenter, samt medarbejdere i AOs udlejning, og refererer til vores salgschef Henrik. Du får firmabil og en rolle med stor selvstændighed – men med tæt sparring og et hold i ryggen, der kender markedet og hinanden godt.

Vi ved, at udvikling er vigtigt for din trivsel. Derfor skal vi nok klæde dig på med relevante kurser/uddannelse, hvis du har brug for at supplere din viden.

Brødrene A & O Johansen A/S – vi er klar til fremtiden

Vi er en af Danmarks førende forhandlere af EL, VVS, værktøj, arbejdstøj, VA og andet udstyr til bygge- og håndværksbranchen.

Men selvom vi har over 100 år på bagen, sidder vi ikke fast i fortiden. Med vores AO365-app har kunderne butikken i lommen og adgang til omkring 600.000 varevarianter døgnet rundt – understøttet af 54 butikker i Danmark og 9 i Sverige samt et højteknologisk lager, der sikrer hurtig og effektiv levering. Som salgskonsulent er du tæt på kunderne, selvom du ikke arbejder i en fysisk butik, og du hjælper dem med at navigere i vores digitale løsninger.

Frist:

05-10-2026

Kontaktperson:

Henrik Reinhardt

Stillingstype:

Fuldtid

Jobområde:

Handelselev

Lokation:

Hovedkontoret / Rørvang 3,
2620, Albertslund

Du er vores nye kollega, er du ikke?

Så send dit CV og en ansøgning om, hvorfor du er den rette til jobbet via linket.

Vi holder samtaler løbende og slår til, når vi har fundet den rette kollega.

I AO ser vi mangfoldighed som en styrke, og vi opfordrer alle interesserede til at søge stillingen.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Salgschef Henrik Reinhardt på 53 36 09 51 eller HRE@AO.dk

OBS: Vi modtager udelukkende elektroniske ansøgninger via vores rekrutteringssystem.

Vi glæder os til at høre fra dig!