



Salgsansvarlig for CASE IH i Sydjylland

Vil du være frontløber for CASE IH i Sydjylland og være en del af en succesrig virksomhed?

Brdr. Holst Sørensen søger en salgsansvarlig der skal stå i spidsen for salg og udvikling af Case IH i Sydjylland.

Du vil komme til at arbejde tæt sammen med 2 erfarne kolleger.

Tag salget til nye højder og udbyg et område med stort potentiale

- Udbygge salget af Case IH landbrugsmaskiner.
- Vedligeholdelse og udvidelse af kundeportefølje.
- Afvikling af aktuelle kampagner fra Case IH.
- Deltagelse i forskellige dyrskuer og messer.

Erfaren salgsprofil med ambitioner for salg af landbrugsmaskiner

Vi forventer at du har erfaring med opsøgende salg og salgsplanlægning.

Du kan arbejde struktureret og håndtere en travl hverdag. Udarbejde salgsstrategier og udføre disse.

Du har god teknisk sans og er vant til at arbejde med IT, som MS Office og CRM. Du vil få oplæring i vores eget CRM-system.

Du bor i Sydjylland og har kørekort. Du taler og skriver dansk, ligesom du taler engelsk på forhandlingsniveau.

Tiltrædelse: Snarest, men vi venter gerne på den rigtige.

Er du vores nye kollega?

Har du spørgsmål til stillingen, kan du kontakte Lars Andersen på tlf. 76 88 44 39 eller mail laa@bhsribe.dk

Du søger stillingen ved at sende din ansøgning og CV til laa@bhsribe.dk



Om Brdr. Holst Sørensen A/S

Brdr. Holst Sørensen A/S importerer, sælger og servicerer maskiner til landbrugs-, bygge-, og anlægssektoren.

Salget foregår lokalt og gennem et stort forhandlernet i Danmark og Sverige, og kunderne spænder over alt fra enkeltmandsvirksomheder til større selskaber. Brdr. Holst Sørensen A/S beskæftiger ca. 60 personer indenfor maskinsalg, service og reservedelssalg.