

Norge Bygges AS ble etablert i 2005 og er en del av det internasjonale informasjonskonsernet Docu Group, med 1200 ansatte i Europa.

Norge Bygges er den norske byggebransjens kilde til forretningsinformasjon. Vi samler inn forretningsrelatert informasjon og utarbeider salgsråd til alle typer bedrifter med tilknytning til bygg- og anleggsbransjen via forskjellige produkter. Vi forsyner hele byggebransjen med analyseunderlag, beslutningsstøtte og forretningsmuligheter. Gjennom rådgivning og samarbeid hjelper vi kundene våre å velge den løsningen som er best tilpasset bedriften og det individuelle behovet.

B2B Selger

Beskrivelse

Hver dag samler vi inn forretningsinformasjon som bidrar til økt lønnsomhet for kundene våre, og vi er størst i Norge på dette! Norge Bygges er i sterk vekst og må utvide salgsteamet med enda en selger. Derfor søker vi etter deg som vil være med videre på vår reise som bransjens modigste og ledende aktør. Er du den vi leter etter?

Arbeidsoppgaver

Som Selger er du sentral for vår videre vekst. Din oppgave er å bearbeide markedet og utvikle selskapets virksomhet med nye og eksisterende kunder. Du skal fungere som en konstruktiv rådgiver for kundene og får selvstendig ansvar for hele salgsprosessen – fra innsalg av bedriftens produkter og tjenester per telefon og ved kundebesøk til avtaleinngåelse. Du skal selge markedsledende Internett-tjenester som først og fremst benyttes av salgssjefer, selgere, markedsjefer og daglige ledere i bedrifter innenfor bygg- og anleggsbransjen.

Kvalifikasjoner

Du skal fungere som vårt ansikt utad, så de personlige egenskapene er viktige. Vi søker etter deg som:

- har genuin forståelse for løsningssalg (konsept- og idéalg) og vet hvordan du bygger opp og vedlikeholder lønnsomme og langsiktige relasjoner til beslutningstakere på alle nivåer
- brenner for i samarbeid med kundene å utarbeide skreddersydde løsninger som bidrar til å øke kundenes salg – deg som ganske enkelt behersker kunsten å utvikle forretningsnyten for kunden
- er en tydelig, svært troverdig og strukturert lagspiller – riktig balanse mellom selvtillit og ydmykhet er en viktig suksessfaktor hos oss
- kanskje har erfaring fra et mindre eller mellomstort selskap der din innsats har vært avgjørende for resultatet – deg som har evnen til å starte med blanke ark, og som ikke er redd for å løfte av telefonrøret
- har erfaring med langsiktige forretningsrelasjoner innenfor B2B med dokumenterte gode resultater
- er flink til å kommunisere både skriftlig og muntlig

Det er selvfølgelig en fordel med kjennskap til hvordan byggebransjen fungerer, men dette er ikke noe krav. Det viktigste er at du ønsker å gjøre en god jobb som er lønnsom både for oss og kundene.

Norge Bygges tilbyr

- en god, seriøs og svært konkurransedyktig produktportefølje (I vår siste kundeundersøkelse svarte 98 prosent av kundene at de ville anbefale våre tjenester til andre selskaper innenfor byggebransjen. Vi er stolte over å ha markedets beste kundetilbud.)
- en spennende, lærerik og utfordrende jobb
- fastlønn og provisjon med gode inntjeningsmuligheter
- et hektisk og hyggelig arbeidsmiljø der innsatsen til hver enkelt medarbeider virkelig blir lagt merke til
- gode utviklingsmuligheter i selskapet og ellers i Docu-konsernet for deg som viser vilje og gode resultater

Send søknad med CV til soknad@norgebygges.no snarest.

Spørsmål om stillingen besvares på telefon 67 49 49 00. Du er hjertelig velkommen til å søke – vi ser frem til å høre fra deg!

/ Terje Sannerud