



Unisport DK søger 2 Projektsælgere til salg af idrætsprojekter

I Unisport er vi stolte over at skabe sportsanlæg i høj kvalitet, som bidrager positivt til samfundet, miljøet og menneskers sundhed og aktivitet. Unisports formål "we make people move", og vores vision "a healthier society" er drivkraften i vores tilgang til markedet, hvor vi sammen med kunderne skaber innovative holdbare løsninger der hjælper til at få flere mennesker i bevægelse, og skabe et sundere samfund.

Kan du se dig selv indgå i en virksomhed i vækst, i et stærkt dedikeret team som vil vinde, som ved hvad vi vil og hvor vores fælles formål, vores fælles værdier, og kundernes behov, er vores drivkraft og det vi skaber resultater på?
- Så vil vi meget gerne have din ansøgning.

Unisport Skandinavia overtog i 2018 Virklund Sport i DK, og er i dag markedsledende leverandør af inden- og udendørs sportsfaciliteter i Skandinavien. Vi har mere end 20 lokaliteter, en omsætning på over 1 mia. kr. og mere end 9.000 afsluttede projekter. I Danmark er vi 40 medarbejdere fordelt på lokaliteterne i Silkeborg og i Værløse. Vækstambitionerne er store, og projekterne mange. Derfor søger vi nu 2 nye erfarne projektsælgere til salg af henholdsvis Indoor og Outdoor projekter. Arbejdsstedet er i Værløse for Indoor og Silkeborg for Outdoor.

Opgaven er:

Hovedopgaven er, med afsæt i en værdibaseret salgstilgang, og med vores brede produktsortiment som et stærkt fundament herfor, at udvikle og samtidig vedligeholde vores kundeportefølje i form af entreprenører, arkitekter, idrætshaller og sportsarenaer, uddannelsesinstitutioner og kommuner.

Vores værdier er:

Inspiring – Vi er altid på udgik efter den seneste opfindelse for til stadighed at kunne forbedre vores evne til at inspirere mennesker og hjælpe dem med at finde glæde i bevægelse
Passionate – Vi søger med entusiasme at forstå vores kunder, og forpligter os selv til at skabe de bedste løsninger for dem, og støtte dem med alt, hvad de har brug for
Reliable – vi er der altid for vores kunder, og stræber efter at gøre deres liv lettere. Sikkerhed, trykthed og kvalitet er givet – det samme er det at agere ansvarligt og professionelt.

Opgaven er i øvrigt:

- Rådgive og sælge idrætsprojekter ved at tage initiativ og skabe holdbare relationer.
- Bidrage til opfyldelse af salgsbudgettet for året.
- Bidrage til at løfte graden af at være foreskrevet som leverandør.
- Bidrage til at løfte konverteringsraten ift målene herfor
- Skabe et tæt samarbejde til projektlederne omkring projektopfyldelse på alle parametre.
- Besigtige nye og gamle idrætsfaciliteter med henblik på idrætsløsninger

- Beregne tilbud og licitationer
- Udøve målrettet, relationsbaseret og opsøgende salg hos kunder i henholdsvis Jylland/Sjælland og Fyn.
- Arbejde struktureret med hele sales management processen i vores CRM-system.
- Løbende bidrage til innovation og udvikling af vores produktsortiment

Din erfaring og baggrund:

- Det er vigtigt, at du har BtB-erfaring, inklusiv at du har skabt resultater med baggrund i en helhedsorienteret værdibaseret tilgang med en grundlæggende teknisk forståelse som fundament.
- Du har erfaring med projektsalg til vores kundemålgruppe som er entreprenører, arkitekter, idrætshaller og sportsarenaer, uddannelsesinstitutioner og kommuner. Du kender deres beslutningsprocesser, og du har måske gode relationer at bygge videre på.
- Idrætsfacilitetsbranchen er specialiseret, så vi forventer ikke at du har et detaljeret kendskab til vores produkter, dem vil du uddannes i.
- Du har måske en baggrund fra rådgiverbranchen, byggemarkeder, byggebranchen, entreprenørbranchen, idrætsområdet, kommuner eller lignende.

Din personprofil:

- Du er drevet af projektsalg, kundeorientering og resultatskabelse – og du handler efter, at succes skabes gennem teamets samarbejde, fælles mål og i snitfladen til projektlederen.
- Du er ambitiøs i dit mod til at opsøge nye kunder.
- Du drives af at gå ud på oprøvet terræn, samtidig med at du vedligeholder din eksisterende portefølje.
- Du arbejder struktureret, og ser en fordel i at anvende CRM systemet målrettet heri.
- Du er udviklingsorienteret, ser muligheder og udviser høj energi.

Ansøgning, samtaler og det praktiske:

Søgaard & Co. bistår Unisport i search og rekrutteringsprocessen.

Ansøgningsfristen er den 15. januar 2019. Stillingerne ønskes besat 1. marts eller 1. april 2019.

1. samtalerunde afholdes den 23. januar 2019
2. samtalerunde afholdes den 28. januar 2019 (Profiltest mellem 1. og 2. samtalerunde)

Stillingen søges via Søgaard & Co. på følgende link: <http://soegaard.info/ansoegning/>

Spørgsmål rettes til Head of Sales, Outdoor Jan Lyngemark på mobil: 5080 0523, Head of sales, Indoor Johannes Madsen på mobil: 2972 8979, eller Carsten Søgaard på mobil: 3030 2881.