

Salgskonsulent med massiv kundeportefølje søger nye udfordringer

Jeg er det perfekte match på jeres stillingsopslag. Senest har jeg arbejdet som ekstern salgskonsulent i en bygningsvirksomhed, hvor jeg var en del af den afdeling, som havde ansvaret for firmaets større key accounts. Her skulle jeg udvikle de eksisterende kunder og finde nye, samtidig med at jeg var medansvarlig for aftaler og årsaftaler med udvalgte landsdækkende kunder. Jeg var en del af en projektafdeling, hvor jeg var med til at udvælge leverandører, og hvor jeg arbejdede med arkitekter, ingeniører og lignende i samarbejde med resten af afdelingen. Jeg planlagde selv min hverdag og lavede ugentlige besøgsrapporter, samtidig med at jeg også kørte kanvas. Jobbet krævede et godt købmandsgen, gode evner som netværker og evnen til at kunne færdes hjemmefant på både tegnestuer og byggepladser.

Med en erhvervsuddannelse inden for handel har jeg lært at repræsentere en virksomhed som mellemhandler mellem virksomheden og dens kunder og leverandører. Jeg er blevet undervist i kundeadfærd og forskellige forhandlingsteknikker, samtidig med at jeg fik kendskab til at planlægge salg og tilrettelægge markedsanalyser.

Efter min uddannelse fik jeg job som salgskonsulent med salg af it-løsninger til erhvervskunder. Her lærte jeg hurtigt vigtigheden af at være fokuseret og positiv over for kunder og opgaver. Jeg arbejdede i højt tempo og udviste altid stor entusiasme.

Da jobbet var en tidsbegrænset ansættelse, måtte jeg efter omkring et år lede efter nye udfordringer. Jeg fandt hurtigt et nyt job, hvor jeg skulle videreformidle byggeopgaver til et netværk af håndværkere fra hele landet. Når en byggeopgave kom ind, skulle man finde det firma, der matchede bedst. Dette match krævede indsigt i den enkelte leverandørs situation, herunder deres geografiske placering, hvilke opgaver, de var interesserede i, samt om deres ordrebog var fuldt booket. Man skulle derfor forstå sine leverandører og kunder og bedømme, om opgaven skulle løses af en totalentreprenør eller en murermester. Når man ikke solgte, genforhandlede og plejede sine relationer hos leverandørerne, søgte man efter nystartede virksomheder og lavede nye tilbud og løsninger, der kunne skabe værdi for de leverandører, der gjorde brug af tilbudsformidlingen.

Jeg har stor selvtillid til og tro på egne evner, og så udstråler jeg altid stor energi, samtidig med at jeg har en resultatorienteret tilgang til mit arbejde. Jeg har stor fokus på egen udvikling og har altid lyst til at lytte og lære – også når læringskurven er stejl. Jeg leder efter en alsidig stilling, hvor jeg kan være med til at udvikle både min egen stilling og firmaets fremtid.

Jeg har stor tiltro til, at jeg kunne være den kandidat, og jeg håber, at I efter at have læst denne ansøgning og mit CV er af samme overbevisning. Jeg håber derfor at høre fra jer.

Med venlig hilsen

Peter Test