

# Er du branchens bedste salgskonsulent?

Du behøver ikke at kunne sælge sand i Sahara. I HUSET Middelfart sælger vi nemlig ikke blot for at sælge. Vi sælger derimod for at tilfredsstille vores kunders behov for unikke konferencefaciliteter og uovertruffen service.

Derfor søger vi nu Danmarks bedste salgskonsulent, som med hjerne og hjerte vil være med til at sikre, at virksomheder fra hele landet vælger at afholde deres møder, konferencer og kurser hos os.

## OM STILLINGEN

Som salgskonsulent i HUSET Middelfart er din primære opgave at opsøge nye kunder. Sekundært står du også for at pleje eksisterende kunder med henblik på gen- og mersalg. Du styrer din salgsproces i Spectra og bruger de sociale medier i din leadgenerering.

Det forventes, at du arbejder selvstændigt og engageret, samt at du ejer salgsprocessen fra A-Z, herunder genererer egne leads. Vi lægger vægt på, at du er udadvendt, struktureret og har et stort drive samt god forretningsforståelse inden for vores branche.

## DIN PROFIL

Du er en dygtig og målrettet kollega, som brænder for salg i alle dets facetter – herunder opsøgende salg. Dine gode kommunikationsevner gør, at du begår dig på alle niveauer i en virksomhed. Ligeledes er dit gode humør noget, kollegerne nyder godt af hver dag.

## KVALIFIKATIONER

- Du har erfaring med salg af konferencefaciliteter
- Du har digitalt flair og er inkarneret bruger af de digitale medier
- Du har erfaring med bookingsystemer – gerne Spectra
- Du er en god forhandler og kan lukke en aftale selvstændigt
- Du mestre at yde det lille ekstra og gøre en forskel over for vores kunder
- Du er god til at skabe stærke relationer og glad for at møde nye mennesker
- Du har stærke kommunikations- og samarbejdsevner

## OM VIRKSOMHEDEN

HUSET Middelfart råder over 21 møde- og kursuslokaler, 70 værelser, café, restaurant og samt en permanent byggeudstilling med 3.000 m<sup>2</sup> indendørs og 25.000 m<sup>2</sup> udendørs udstillingsareal. Se mere på [www.huset-middelfart.dk](http://www.huset-middelfart.dk).

Vi er en del af Molio – Byggeriets Videnscenter og driver virksomheden med afsæt i værdierne inddragelse, udvikling, arbejdsglæde, kvalitet og værdiskabende.

Har du lyst til en fremtidig karriere i HUSSETS konferencecenter, og mener du, at du er den, vi søger, så send snarest en kortfattet, skriftlig ansøgning samt CV til salgschef Vibeke Diemer på [vd@huset-middelfart.dk](mailto:vd@huset-middelfart.dk).

Hvis du har behov for yderligere information om jobbet eller HUSET Middelfart, er du velkommen til at kontakte Vibeke på telefon 20 48 68 05.

Vi glæder os til at høre fra dig!