

# Kørende Salgskonsulent til vin og spiritus

## Interbrands Denmark Wines and Spirits.

Interbrands Wines & Spirits Denmark er en del af en pan-nordisk virksomhed med egne kontorer i Danmark, Sverige, Norge og Finland. Interbrands handler med vin og spiritus til dagligvarehandlen, HORECA, samt til det nordiske travel retail marked. Interbrands Wines & Spirits er blandt de førende privatejede premium vin- og spiritus distributører i Norden med bl.a. Black Tower, Dalmore, Jura, Angostura, Patrón, Russian Standard, STROH, Disaronno, Tia Maria og Champagne Charles Heidsieck.

**Se mere på [www.interbrandsnordic.com/dk](http://www.interbrandsnordic.com/dk)**

For at bevare og styrke sin position på markedet søger virksomheden en Salgskonsulent til det vestlige Danmark. Stillingen, med reference til salgschefen, er en genbesættelse da vores nuværende kollega har valgt at gå på pension med udgangen af juni 2018. Du bliver en del af et stærkt salgsteam, hvor du spiller en vigtig rolle i forhold til virksomhedens vækstambitioner. I nært samarbejde med virksomhedens ledelse og det øvrige salgsteam bliver du ansvarlig for opfølgning og salg til eksisterende- og nye kunder, herunder dansk dagligvarehandel inklusive specialbutikker.

### PRIMÆRE ARBEJDSOPGAVER:

- Opsøgende salg til nye og eksisterende kunder i dagligvarehandelen, herunder supermarkeds kæder, specialbutikker mv.
- Arrangere promotions i supermarkederne (smagninger, events m.m.)
- Bygge langsigtede relationer og sikre tilfredse kunder

### VI TILBYDER DIG:

- Et interessant og udfordrende job i en dynamisk, international virksomhed i en spændende udvikling
- En grundig introduktion, løbende uddannelse samt sparring med din nærmeste leder og kolleger i salgs- og marketingteamet
- Frihed under ansvar, hvor du har det fulde ansvar for salget i dit område

### DIN PROFIL:

- Erfaring med kørende salg
- 3-5 års erfaring fra lignende stilling, gerne inden for FMCG
- Besiddelse af et solidt netværk indenfor dagligvarehandelen i det geografiske område
- Motiveres af at sælge kvalitetsprodukter og deler samme passion for produkterne som kunderne
- Ambassadør for virksomheden
- I besiddelse af kørekort og bosiddende i området

Du trives i en selvstændig rolle med frihed under ansvar, hvor du selv kan strukturere din arbejdsdag og får stillet dine sociale behov igennem kundebesøg. Du er i besiddelse af et stort kommercielt drive og er købmand til fingerspidserne. Du kan kommunikere med mennesker på alle niveauer, og formår at skabe varige kunderelationer via din interesse for kundens forretning og dit gode humør.

På sigt er der mulighed for at overtage KAM ansvaret for større kunder i Jylland. Virksomheden har kontor i Herlev, hvor der vil være kvartalsvise møder og løbende træning.

Vi vil gerne have din ansøgning hurtigst muligt, dog senest 15. april 2018. Vi starter dog samtaler allerede fra modtagelsen af de første ansøgninger.

Send din ansøgning med udførligt CV til [jacob.hertz@interbrandsnordic.com](mailto:jacob.hertz@interbrandsnordic.com)



Tornerosevej 127 A . 2730 Herlev