

## Sælger til Danmarks største formidler af information til byggebranchen

### CRM-Byggefakta A/S, København SV

- Vil du sælge informationsydelser, som har stor værdi for dine kunder?
- Kan du arbejde struktureret med at entrere, udvikle og fastholde kunder?
- Kan du sælge primært pr. telefon, men også afholde kundebesøg?
- Hvad siger du til fast løn og provision med kr. 37.000 i targetløøn?

Vi søger en erfaren Account Manager, der kan sælge over telefonen. Som Account Manager bliver du ansvarlig for at skaffe flere kunder til en velfunderet aktør i byggebranchen.

Grundet stigende interesse for vores produkter i byggebranchen i 2011 søger CRM-Byggefakta A/S nye sælgere, som kan og vil gå hele vejen. Vi stiller høje krav til vores medarbejdere. Til gengæld tilbyder vi dig en hverdag med indflydelse og en klar målsætning om at være den bedste i vores branche.

### Om jobbet

Du kommer til at indgå i et stærkt forankret salgsteam, der primært arbejder med salg via telefonen. Du vil komme til at sælge til de vigtigste aktører i byggebranchen, og du vil få rig mulighed for løbende at sætte nye mål og dygtiggøre dig på vores segment. Vi sælger flere velfunderede kvalitetsprodukter, som du grundigt bliver uddannet i, og med denne viden i ryggen vil du have alle muligheder for at opnå gode salgsresultater, samt opbygge et stærkt netværk i byggebranchen.

### Personprofil

Vi ser først og fremmest på din erfaring med telesalg og dernæst dit drive. Det er selvfølgelig også en fordel, hvis du har kendskab til byggebranchen. Vi forventer, at du formår at skabe gode relationer over telefonen, og at du kan arbejde som del af et team, hvor man deler erfaringer og dygtiggør hinanden. Du skal kunne motivere dig selv og byde ind med din energi hver dag. Til gengæld tilbyder vi dig et professionelt miljø, hvor dine gode egenskaber belønnes, og hvor du kan se dine gode resultater afspejlet i din hverdag.

Vi er på udkig efter en person med "drive" og vinderinstinkt – en sælger, som gør en forskel både for sine kunder og sin virksomhed. Du er typen, som tænder på at nå målene og tjene penge.

### Attraktiv virksomhed

Vi tager vores medarbejderes trivsel alvorligt, og vi har løbende fokus på videreudvikling af vores medarbejdere. Der er god mulighed for at gøre karriere, hvis du er motiveret og betragter udvikling og et professionelt miljø som værende attraktivt. Vi tilbyder en konkurrencedygtig lønpakke med provision uden loft, og vi har naturligvis en række personalegoder: Frokostordning, sundhedsforsikring & pension. Vi er et ambitiøst salgsteam i en innovativ virksomhed i vækst. Det går stærkt, og vi vil fremad. Vil du med?

**Ansøgning** Send en motiveret ansøgning samt dit CV og billede til [jsj@crm-byggefakta.dk](mailto:jsj@crm-byggefakta.dk).

**Ansøgningsfrist:** Snarest.

**Start:** Snarest.

**Vi ser frem til at høre fra dig.**

Du er meget velkommen til at kontakte Adm. Direktør Jens S. Johansen, CRM-Byggefakta på tlf. 35 25 05 11, hvis du vil tage en uforpligtende samtale om stillingen og vores virksomhed.

**CRM-Byggefakta A/S  
Sluseholmen 3  
2450 København SV**

**T: +45 7025 3031**

**F: +45 7025 3032**

**[www.byggefakta.dk](http://www.byggefakta.dk)**

---

**Om CRM-Byggefakta & vores virke** CRM-Byggefakta har 23 års erfaring som seriøs aktør i byggebranchen. 35 engagerede og dygtige medarbejdere udgør den dynamiske og innovative organisation. Vi indsamler information om byggeprojekter i Danmark. Vi behandler og sorterer al information grundigt og samler de behandlede oplysninger i en database. Den indeholder over 6.000 aktive danske byggeprojekter, og CRM-Byggefakta er den førende leverandør af information om byggeprojekter til førende medier, entreprenører, rådgivere og materialeleverandører. Vi giver bygge- og anlægsbranchens aktører et samlet overblik over byggeriets tilstand. Hver uge leverer vi Byggebarometer til Berlingske Business og Børsen baseret på vores statistikker og analyser. Derudover leverer vi artikler og analyser om byggeriet til forskellige fagblade. Besøg os på [www.byggefakta.dk](http://www.byggefakta.dk) og få mere information om os og formålet med vores arbejde.