

GLS-koncernen i Europa

GLS, General Logistics Systems B.V. (med hovedsæde i Amsterdam), tilbyder pålidelig pakkeservice af høj kvalitet til 220.000 kunder i Europa samt ekspres- og logistikservice. Det er GLS' motto at være „kvalitetsførende inden for europæisk pakkelogistik. Her lægger GLS vægt på at være bæredygtig: Initiativet Think-Green samler aktiviteter fra hele Europa for at beskytte miljøet. Koncernen dækker 42 europæiske lande via egne selskaber og partnere og er forbundet med hele verden gennem kontraktligt sikrede samarbejder. GLS har 38 centrale hubs og 642 depoter til rådighed. Med sit vejbaserede netværk er GLS en af de førende udbydere af pakkeservice i Europa. 13.100 medarbejdere og 17.100 distributionsbiler arbejder dagligt for GLS. I regnskabsåret 2010/11 transporterede GLS 363 mio. pakker og opnåede en omsætning på 1,75 mia. euro.

GLS søger ny sælger til Sjælland/Storkøbenhavn

Da vores erfarne sælger har overtaget et salgsområde i det jyske, har vi behov for en ekstra mand/kvinde på Sjælland. Vil du være med til at fastholde vores position som en seriøs partner til det danske erhvervsliv?

Dine primære arbejdsopgaver

- Servicere eksisterende kunder i eget område
- Sikre at vi øger vores kundeportefølje via opsøgende salg
- Udarbejde egne salgsplaner og salgsmål
- Budgetlægning og månedlig opfølgning i samarbejde med Salgsdirektøren
- Opbygge og vedligeholde kunderelationer
- Holde sig opdateret på markedet og dets udvikling
- Registrering af al aktivitet i vores CRM System (Super Office)

Personlig erfaring

- Dokumenteret erfaring af tidligere resultater inden for salg
- Erfaring i brug af it
- Erfaring fra transportbranchen er en fordel

Personlige egenskaber og kvalifikationer

- Stor forretningsforståelse og indsigt i markedet
- Naturlig gennemslagskraft med gode kommunikationsevner
- Selvmotiverende og positiv
- En ligefrem og struktureret tilgang til kunden
- Skriver og taler flydende dansk

Vi tilbyder et selvstændigt og udfordrende job, hvor du selv er med til at planlægge din arbejdsdag. Arbejdssted er Højager 2-4, 2630 Taastrup. Den rette person får gode udviklingsmuligheder i en fast stilling med gode personaleforhold og løn efter kvalifikationer. Send din ansøgning til Director Sales & Marketing Lars Balsby på job@gl-denmark.com **senest den 10. februar 2012.**

Hvis du har spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Lars Balsby på telefon 76 33 11 90.