

## **Dette er ikke et jobopslag som strategisk salgsrådgiver**

For messbar er en virksomhed uden ansatte. Derimod er vi et team af skarpe, selvstændige markeds konsulenter, der leder efter en senior profil til at udvikle og levere vores ydelser indenfor salgsstrategi. Vores ambition er, at vi fra årsskiftet udgør et skarpt team af 5 markeds konsulenter, som hjælper kunderne på strategisk niveau med at skabe retning og fremdrift i marketing og salg.

Du kommer til at fungere som strategisk rådgiver på dit område og indgå i relevante kundeprojekter. Her fungerer vi som kundens sparringspartner, der lægger planerne for nye vækst mål gennem digitalisering og skarpere strategisk fokus, der i sidste ende skaber målbare og mærkbare resultater.

Du indgår i messbar på lige vilkår med andre senior konsulenter, hvor du kommer til at udvikle og levere vores ydelser inden for salgsstrategi og processer. Du bliver desuden ansvarlig for at bygge og vedligeholde din egen kundeportefølje.

## **Vi tilbyder**

- At blive en del af et kompetent team af selvstændige konsulenter, der kan yde komplet rådgivning til kunder på alle kommercielle aspekter inden for salg, marketing, data og organisationsudvikling.
- Adgang til spændende kundeprojekter. Du bliver enten en del af leverancen hos eksisterende kunder, eller vi fronter nye projekter sammen.
- At arbejde efter princippet: "You bring value, you get paid." Den som bringer kunden ind og giver værdi i projektet bliver også betalt bedst.
- Mulighed for flyverplads eller fast skrivebord på vores lækre kontor på en herregård i det nordlige Kolding
- Mulighed for at du kan fortsætte din eksisterende forretning, mens du arbejder på nye projekter i messbar-regi.
- Mulighed for at købe andele af virksomheden i løbet af 2020.

## **Vi tilbyder ikke**

En fast løn og en gunstig pension. Du fungerer stadig som selvstændig, men du tror på, at summen af kompetencer er stærkere sammen – også økonomisk. Og du er ligesom os overbevist om, at kunderne får størst værdi af at kunne trække på en samarbejdspartner, der har specialer på alle væsentlige områder, men som ikke har hyldevarer der skal sælges eller personaleomkostninger, der skal dækkes.

## **Dine arbejdsopgaver**

- Udføre salgsrelaterede opgaver i kundeprojekter sammen med andre rådgivere i messbar. Kundernes udfordringer dækker eksempelvis over dårlige lukkerater, manglende synergi mellem Salg og Marketing, mangel på tydelige salgsprocesser, dårlig datadisciplin i CRM og mangelfuld forecasting.
- Procesorienteret rådgivning ved både forhandlersalg og direkte salg.

- Udvikle messbars egne leveringer inden for salgsrådgivning.
- Newbizz salg for messbar.

### **Kompetencer**

- Min. 10 års erhvervserfaring, hvoraf mindst 5 er fra B2B virksomheder.
- 100% selvkørende og struktureret.
- Du har eget CVR nummer – eller har planer om at oprette et.
- Du har erfaring med kunde-leverandør samarbejde fra bureau, konsulentvirksomhed eller som selvstændig.
- Du har gode formidlingsevner og er knivskarp i mødelokalet.
- Du vil flytte noget sammen med ambitiøse kunder og dygtige kolleger.

Lyder det interessant? Send en kort motivation på skrift eller video, et link til din LinkedIn profil og to eksempler på vellykkede projekter du har gennemført som enten ansat eller selvstændig. Det sender du til [joakim@messbar.dk](mailto:joakim@messbar.dk).

Vi ser frem til at høre fra dig senest d. 20. oktober.