

Kan du sælge kvalitetskurser for et af Danmarks førende konsulentvirksomheder?

Peak[®]
consulting
group



... så er det muligvis **dig** vi leder efter!

Nyoprettet stilling

Peaks salgsteam har fuld fokus på at vedligeholde de mange eksisterende kunder.

Vores high-end-class kurser og position i markedet gør, at vi kan sælge meget mere. Derfor har vi oprettet en stilling som opsøgende kursussælger.

Ansvar som kursussælger

- Telefonen og til dels mail er din bedste ressource til at skabe kontakten til nye potentielle kunder. Du stortrives, når du er ude på kundemøder og får optur af at lukke salget.
- Hovedvægten er på åbne kurser, som giver dig det største salg, og sekundært på lukkede kurser. Geografisk koncentrerer du dig om Københavnsområdet.
- Du får som udgangspunkt et årligt budget på 7 mio. kr. Er du en dygtig sælger, kan du også sælge for mere.
- Du er selv med til at bestemme, hvem dine kunder skal være i koordinerende samråd med Rikke Bang, partner & Training Director.
- Du forventes ikke at være fagekspert i samtlige kurser. Det ansvar ligger hos underviserne.
- Underviserne kan du med fordel gøre brug af i dit salg. Når kunden har mødt underviseren og er connected med denne, er det lettere at lukke salget. Samtidigt giver det en bedre efterfølgende levering af kurset.

Peaks kursusafdeling

Om året gennemfører vi rundt regnet 60 planlagte åbne kurser. Der er mellem 6 og 16 kursister på hvert kursus.

Som kursist kan man tilmelde som privatperson. Og man kan tilmelde sig via den virksomhed, man er ansat i, såfremt der foreligger en samarbejdsaftale med os.

Foruden de åbne kurser gennemfører vi endnu flere lukkede kurser. På de lukkede kurser er der kun adgang for den specifikke virksomheds medarbejdere. Kurserne er både eksisterende og skræddersyede.

Great Place To Work

I Peak har vi i høj grad en fællesskabsfølelse, fordi vi er gode til at støtte op om hinanden. Vi har også altid tid til at dele en god vittighed, selvom vi har travlt.

Vi lægger vægt på, at det skal være rart at gå på arbejde i Peak samtidigt med, at vi får skabt resultater og værdier for vores kunder.



Din salgsbaggrund

De sidste tre år eller mere har du arbejdet som opsøgende sælger – gerne indenfor kurser/undervisningsforløb og ellers i en relateret branche.

Resultatmæssigt er du vant til at nå et tilsvarende omsætningsmål.

Du har været i flere år i dine tidligere ansættelser og kan dokumentere, at du har nået at få et ordentligt tag i markedet, inden du har skiftet til næste job.

Dertil er du flydende i dansk og engelsk skrift og tale.

Kort om Peak Consulting Group

Peak Consulting Group er den højest certificerede konsulentvirksomhed i Skandinavien inden for projekt-, program- og porteføljeledelse.

Vi har nogle af landets dygtigste undervisere, som alle arbejder som konsulenter, hvor de anvender de redskaber, som de også underviser i. Det giver en ekstra kvalitet i undervisningen, som ikke fås mange andre steder.

Ansøgning og CV – deadline 15-02-2018

Ansøgning og CV sendes til job@peakconsulting.dk – skriv "Kursussælger" i emnefeltet.

I din ansøgning bedes du fortælle:

1. Om dit seneste salg.
2. Hvorfor du brænder for salg af kurser.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Britt Falk, rekruttering: 53 78 00 93.

Peak Consulting Group

Peak beskæftiger en lang række konsulenter indenfor projektledelse, forandringsledelse, risikostyring, gevinstrealisering, m.m. Dertil har vi kurser og undervisningsforløb, som støtter op om disse områder. Vi stræber konsekvent efter det ypperste for vores kunder kombineret med høj faglighed. Læs mere om vores virke og faglige ydelser på www.peakconsulting.dk