

# Kan du sælge kvalitetskurser for et af Danmarks førende konsulentvirksomheder?

Peak<sup>®</sup>  
consulting  
group



## Nyoprettet stilling

Vi sidder på en tredjedel af markedet indenfor projektlederuddannelser med certificeringer.

Vi er den absolut førende kursusvirksomhed i tunge uddannelser indenfor strategisekvering, programledelse, porteføljestyling og risikostyring.

Årligt uddanner vi mere end 3.000 kursister.

Alle undervisere arbejder som udførende konsulenter i fagdomænet, som de underviser i.

Det høje kvalitetsniveau i vores undervisning, materialer og set-up gør, at vores kunder bliver ved med at efterspørge vores kurser. Størstedelen af tiden i salgsafdelingen går derfor med account management.

**Som vores nye salgskonsulent får du således ansvaret for at opbygge og gennemføre aktivt salg til nye kunder.**

## Jobbet som salgskonsulent af kurser

- Du er i høj grad med til selv at definere og bestemme, hvem dine kunder skal være og lægge strategien for salget.
- I vores konsulentforretning indenfor projekt- og programledelse leverer vi konsulenter til top 100 virksomheder, styrelser, ministerier og store kommuner. Her har du mulighed for at samarbejde med sælgerne om at få foden indenfor på kursusdelen hos de eksisterende kunder.
- Du forventes at booke og afholde 6-8 møder om ugen. Halvdelen af salget forventes du at lukke via dine møder og resten via telefonen.
- Hovedvægten har du på åbne kurser, som giver dig det største salg, og sekundært på lukkede kurser.
- Når du har underskrevet kontrakten med kunden, sørger dine kolleger i afdelingen for den efterfølgende drift og administration.
- Når du er kommet godt ind i jobbet, forventes du årligt at kunne omsætte for omkring 5 mio. kr.
- Du refererer direkte til Rikke Bang, som er Training Director og partner.

## Omdrejningspunktet i Peak Consulting Group

Vi motiveres af at komme ind i kundens organisation og finde ud af, hvordan de driver projekter, programmer og porteføljer for at hjælpe dem til skabe bedre holdbare resultater.

Det gør vi ved at løse konkrete opgaver som projekt-, program- og porteføljeledere og gennem managementopgaver, som er relateret hertil. På kursusdelen gør vi det ved at uddanne og opkvalificere kundens egne medarbejdere.

Upåagtet ydelsen har vi altid en tæt dialog med kunden, hvor det er vigtigt at forstå kundens organisation og situation, og vejlede dem til den rigtige løsning – som ikke nødvendigvis er den, de selv tror.

For os er det alfa og omega, at kunden får den rigtige løsning og ikke sælge noget, som ikke gavner kunden.

## Lidt fakta om Peaks kursusafdeling

Vi gennemfører årligt omkring 60 planlagte åbne kurser, hvor man kan tilmelde som privatperson, og via den virksomhed man er ansat i, såfremt der foreligger en samarbejdsaftale med os.

Dertil gennemfører vi endnu flere lukkede kurser, hvor der kun er adgang for den specifikke virksomheds medarbejdere. Disse kurser kan både være eksisterende og skræddersyede til lejligheden.

## Great Place To Work

Peak Consulting Group er en flad organisation, hvor der er plads til alle. Vi støtter op om hinanden og har altid tid til at dele en god vittighed, selvom vi har travlt.

Vi er ambitiøse og vil gerne være de bedste til det, vi laver. Fokus er på at skabe resultater og værdier for kunden.

Work-life-balance bliver praktiseret, da vi er af den overbevisning, at det gør os til bedre kolleger og dygtigere konsulenter.

Vi har mange sociale arrangementer; både de planlagte og dem som vi finder på undervejs. Det giver et super godt sammenhold på kryds og tværs af fagfunktioner og interesser.

Alle medarbejdere ser Peak som et bevidst karrierevalg på den lange bane. Derfor har vi mange lange ansættelser.

## Krav til din baggrund

- Din personprofil viser, at du motiveres af at skabe konkrete salgsresultater og at du arbejder disciplineret, vedholdende og selvkørende.
- De sidste tre år skal du have arbejdet med opsøgende b-t-b salg. Hvis ikke du allerede har erfaring med salg af kurser eller undervisningsforløb, skal du i din ansøgning redegøre for, hvad der kvalificere dig til salg af kurser, og hvorfor du motiveres af salg af kurser.
- Du kan bevise, at du har været i flere år i dine ansættelser og ikke er gået efter nye jobmuligheder hver gang, der har budt sig en.
- Du kan bevise gode salgsresultater.
- Dertil er du flydende i dansk og engelsk skrift og tale.

## Ansøgning og CV

Send ansøgning og CV til: [job@peakconsulting.dk](mailto:job@peakconsulting.dk).  
Skriv i emnefeltet: **Salgskonsulent - kurser**.

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

Læs mere om Peak på [www.peakconsulting.dk](http://www.peakconsulting.dk).

