

**INVENT
YOURSELF.
RESHAPE
THE WORLD.**



Kunne du tænke dig at være en del af en førende glasproducent og en verdensomspændende koncern?

HANDELSELEVER MED SPECIALE I SALG TIL ESBJERG OG AARHUS

GLASSOLUTIONS Danmark søger handelselever til at indgå i vores interne salgsteams i Esbjerg og Aarhus.

Our mission is to create great living places and improve daily life, while preserving the future of all

GLASSOLUTIONS er Danmarks førende leverandør af avancerede glasløsninger, som effektivt sænker energiforbruget og forbedrer lysindfaldet. Vi leverer alt fra termoruder, facadeglas, persienneruder, til bruseløsninger samt glas til skillevægge og døre. Vi er en del af den verdensomspændende Saint-Gobain koncern, grundlagt i 1665. Saint-Gobain er, med sine knap 180.000 ansatte i 67 lande, og med sit primære fokus på komfort og bæredygtighed, en af de førende virksomheder inden for byggebranchen. At være en del af Saint-Gobain gør os i stand til at tilbyde vores kunder det bedste og nyeste indenfor glas til både eksterior- og interieur-brug. GLASSOLUTIONS anvender de nyeste og mest avancerede teknologier, som vi til stadighed udvikler. Vi arbejder tæt sammen, hvilket gør os i stand til at tilbyde vores kunder et bredere produktsortiment og stor kompetence indenfor glasviden.

Vores interne salgsaftdelinger er en vigtig brik i vores lokale salgsorganisation. De servicere en stor gruppe af vores kunder, som bl.a. er de lokale håndværksmestre, glarmestre og tømre. Afdelingerne har den daglige kontakt med vores kunder. De udfører alene eller i samarbejde med vores eksterne sælgere et direkte salg til kunderne, udarbejder tilbud og ordre, laver opfølgning og flere af vores kunder kommer i afdelingerne for afhentning af varer. I vores lokale salgsaftdelinger kommer du tæt på og opnår stærke relationer til kunderne.

Som elev vil du hurtigt være en del af dagligdagen i afdelingen og bidrage til at servicere vores kunder bedst muligt. Som btb leverandør er det vores fornemteste opgave at hjælpe vores kunder med at løse deres kunders behov og da glas er et ret spændende og faktisk også meget komplekst materiale, så kan løsninger være mange.

Du vil bl.a. blive oplært i:

- Salg og service og hvordan man opnår gode kunderelationer
- Vores produkter, markeder og salgskanaler
- Tilbuds- og ordrebehandling
- Kendskab til hvordan en salgs- og produktionsvirksomhed, hvor alt er "Made to order" fungerer
- Leveringer til kunderne
- Opfølgning på et tilbud

Alt efter dine interesser vil du også have mulighed for at stifte bekendtskab med vores marketing og indkøbsfunktioner.

Hvem er du?

- Vi forventer, at du har gennemført en relevant uddannelse - en HHX, HTX, STX som efterfølgende er blevet suppleret med eud-s på handel eller bliver det i august 2018. Har du afsluttet en EUX med fagretning handel opfylder også overgangskravene til handelsuddannelsen
- Du er overbevist om, at fremtiden for dig er at arbejde med salg og service og at give dine kunder den bedste rådgivning
- Du elsker at arbejde i team og opnå løsninger sammen med dine kolleger samtidig med, at man har det sjovt, men du er også i stand til at fordybe dig og fokusere på detaljerne i opgaven
- Du forventer, at få ansvar og vil gerne selv afslutte dine egne opgaver
- Du har lyst til at blive super skarp i glas mange tekniske egenskaber (og pssst - vi er både kvinder og mænd i alle roller i organisationen og måske lidt glasnørdede, men bestemt ikke nødvendigvis alle med teknisk baggrund)
- Du taler, skriver og forstår dansk og engelsk, tysk vil være en fordel

Vi tilbyder:

- Afvekslende job i en spændende, multikulturel koncern med stærke værdier indenfor både bæredygtighed, mangfoldighed og sikkerhed for medarbejderne og deres rettigheder og hvor der er gode muligheder for udvikling, hvis de rette forudsætninger er til stede
- Men også frihed under ansvar og en uformel organisation, hvor vi alle i GLASSOLUTIONS har et godt kollegaskab
- En masse dejlige og motiverede kollegaer, som glæder sig til at få flere inspirerende unge kræfter med på holdet
- Løn i henhold til Industriens Funktionær Overenskomst

Tiltrædelse:

Stillingen ønskes besat 1. september eller snarest efter.

Har du spørgsmål vedrørende jobbet kan du kontakte vores Sales Director Local Flemming Juel på mobil +45 21 20 75 67.

Ansøgning:

Vi opfordrer til, at du sender din ansøgning og CV snarest, da vi løbende vurderer de indkomne ansøgninger og indkalder ligeledes løbende til samtale. Jobannoncen vil være aktiv indtil stillingen er besat.

Send din ansøgning [her](#).

(NB! Vi gør opmærksom på, at vores system er optimeret til Explorer og Chrome. Samt, at når du opretter dig og uploader, er det kun nødvendigt med basis personlig information - ikke fx School codes etc)

Når du søger job hos GLASSOLUTIONS A/S, behandler vi de oplysninger, du har givet os i forbindelse med din ansøgning. For yderligere information se [her](#).

Læs mere om GLASSOLUTIONS og Saint-Gobain på www.glassolutions.dk