

Kan du skabe tryghed gennem telefonen? Bliv salgs- og loyalitetskonsulent hos A&Til

Vores telemarketingteam vokser fortsat, og derfor søger vi nye kollegaer, der kan skabe tryghed, tillid og gode kundeoplevelser. Vi leder efter dig, der motiveres af relationer, kan se værdien i at sælge produkter, der gør en forskel for andre, og som ønsker et job med fleksibilitet, udvikling og mulighed for at præge hverdagen.

Din hverdag handler først og fremmest om gode samtaler.

Du taler med mennesker, der overvejer deres situation, deres tryghed og deres fremtid.

Din opgave er ikke bare at sælge, men at forstå, hvad der giver mening for dem.

Du kommer bl.a. til at:

- kontakte og følge op på leads via telefon og mail
- vejlede i tegning af lønsikring og vores andre a-kasse produkter
- melde nye medlemmer ind og sikre høj loyalitet og tryghed i forløbet
- dele dine observationer og idéer, så vi hele tiden bliver skarpere
- være med til at forme, hvordan vi arbejder med salg, loyalitet og medlemsoplevelser

Vær med til at forme måden vi arbejder på

Du bliver en del af et relativt nyt internt telemarketingteam, hvor vi løbende eksperimenterer med metoder til at blive endnu bedre. Det betyder stor mulighed for, at du kan sætte dit præg på, hvordan vi gør tingene.

Vi har klare mål og KPI'er, vi vægter fælles mål højere end individuel performance, og vi går mere op i kvaliteten af samtalen og relationen til medlemmerne end et hurtigt salg.

Kort fortalt vil du opleve, at

- der er kort vej fra "det burde vi gøre" til "det prøver vi af i morgen"
- vi måler os som team og spiller hinanden gode
- du får sparring, feedback og ærlig dialog om det, der virker og det, der kan forbedres
- al dialog - både med hinanden og vores medlemmer - er præget af empati og nysgerrighed

Du vil arbejde tæt sammen med dine kollegaer i et team, hvor engagementet er højt, og der er plads til både sparring og grin.

Du lytter før du sælger

Du har lyst til at arbejde med salg som håndværk, og trives med telefonen som dit vigtigste værktøj. Du har gerne erfaring fra opsøgende eller relationsskabende salg, men det er ikke så vigtigt, om det er fra butik, telemarketing eller noget helt tredje.

Det vigtigste er, at

- du er tryk ved telefonen og kan skabe tillid hurtigt
- du er empatisk og lyttende
- du er nysgerrig og god til at finde løsninger
- du kan holde fokus på mål – uden at gå på kompromis med kvaliteten
- du motiveres af at lykkes sammen med andre, ikke alene
- du trives et sted, hvor alt endnu ikke er fastlagt

Vi sørger selvfølgelig for oplæring i både produkter, og måden vi sælger på.

Vi glæder os til at høre fra dig

Stillingen er fuldtid og primært arbejdssted er Snorresgade 15 på Islands Brygge i København. Ud over stor mulighed for indflydelse og udviklingsmuligheder får du fleksible arbejdstider og mulighed for hjemmearbejde efter aftale. Løn, pension og ferie følger overenskomst.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at ringe til Marketingchef Mads Grunnet-Tjustруп

på telefon 53587121.

Du søger stillingen ved at sende dit CV via linket. I stedet for en ansøgning, beder vi dig svare på nogle korte spørgsmål om din motivation, og hvordan du er i samarbejdet med andre.

Vi holder samtaler fra slutningen af juli og ansætter, når vi har fundet det rette match.

Vi opfordrer til, at du ikke oplyser alder eller sætter billede på dit ansøgningsmateriale.