



Stillingsopslag

Falck Danmark A/S

Kunne du tænke dig at arbejde med et af Danmarks stærkeste brands?

Stillingsbeskrivelse:

Vores team skal styrkes og vi søger derfor serviceorienterede salgsassistenten, som vil være en del af et godt dynamisk team.

Dine opgaver vil bestå af:

- Serviceorienteret kundekontakt hvor både salg og bevaring er i højsædet med telefonen som primært arbejdsredskab
- Afdækning af kundernes behov med henblik på at give kunden det optimale abonnement og skabe livslange kunderelationer
- Bevaring af eksisterende Falck kunder
- Fortælle om alle de nye spændende abonnementer som Falck kan tilbyde
- Opfylde de mål du har fastsat i samarbejde med din teamleder
- Sikre at alle kunder får en positiv og kompetent kundeservice

Kvalifikationer:

Din uddannelsesmæssige baggrund er ikke væsentlig. Derimod er det afgørende, at du har erfaring med kundeservice og i særdeleshed erfaring med at arbejde med service over telefonen. Du ser udfordringer frem for problemer og finder det motiverende at arbejde med personlige mål og et samlet budget for dit team. Du er stabil og pligtopfyldende, du sætter en ære i at sikre den bedste kundeoplevelse, forstår vigtigheden i at indgå en dialog med kunderne samt afdække alle behov samtidigt med at du udviser respekt, overskud samt venlighed.

Beskrivelse af arbejdspladsen:

Med udgangspunkt i et uddannelsesforløb, der strækker sig over flere uger, får du en grundig introduktion til Falcks mange produkter, hvorefter du indgår i en afdeling med 35 friske og sociale medarbejdere. Alle henvendelser sker via indgående opkald fra såvel nye som eksisterende privatkunder.

Vi tilbyder dig et spændende og udfordrende job med salg, rådgivning og bevaring til Falcks private kunder. Falck er en stor virksomhed i en rivende udvikling, og du får en grundig uddannelse og løbende træning i vores produkter og effektive salgsteknikker. Vi støtter vores sælgere til at opnå succes og høj indtjening i et sjovt og uformelt miljø, hvor vi lægger vægt på arbejdsglæde og humor, men til stadighed med kunden i centrum i hvert eneste kald.

Lønforhold:

Der tilbydes en attraktiv lønpakke i henhold til Landsoverenskomsten for kontor og lager mellem DIO II og HK/Privat

Arbejdstider:

Fuldtid: 37 timer pr. uge – mandag til fredag - fordelt mellem 8.00 – 18.00

Ansøgningsfrist og Tiltrædelsesdato:

Den 20. januar 2016 - Din ansøgning samt CV – Mrk. Kundeservice - sendes til: ansogningss@falck.dk og tiltrædelse den 1. marts 2016 eller snarest derefter



Falck Danmark A/S
Att: Kundeservice

København 3. januar 2016

Danmarks bedste kundeservicemedarbejder er på vej til Falck med syvmileskridt!

Mine tre stærkeste kort er: kundeservice, salg og kommunikation med telefonen som redskab.

Et job i Falcks kundeserviceafdeling, hvor vores vigtigste opgave er at være med til at hjælpe mennesker – og hvor hjørnestenene bl.a. er hjælpsomhed, handlekraft og troværdighed – er klart et ønskejob for mig. Her kan jeg bruge min brede erfaring og kompetencer inden for salg og rådgivning og være med til at gøre en forskel for mennesker med netop Falcks gennemprøvede produkter og forskellige abonnementsmuligheder.

Jeg sætter pris på at være i udvikling og blive mødt med en grundig uddannelse og effektive salgsteknikker. Jeg har meget at byde på med min erfaring fra netop telefonsalg og kundeservice på telefonen. Det er vigtigt for mig, at kunderne føler sig mødt i øjenhøjde og får den gode personlige oplevelse i mødet med mig, hvor jeg kan sikre dem lige præcis det abonnement hos Falck, de har brug for og kan få glæde af.

Jeg er stærk i telefonsalg og motiveres i høj grad af at opbygge og fastholde gode kunderelationer, og især får jeg 'kicket' af positivt at vende kunder til at købe det abonnement, de kan få god gavn og trykthed af fremover.

Jeg er født konkurrencemenneske og tænder i høj grad på salgsmål og vil altid arbejde på at overgå mine personlige mål og opnå en fair vinderplads.

Det vigtigste arbejdsredskab er telefonen samt Falcks gode produkter – derfor handler det for mig om, at vi i teamet kan løfte hinanden, udvikle os og fejre hinandens succeser, mens vi har fokus på den gode kundeservice og de gode kunderelationer.

Selvom jeg går efter positive personlige salgstal, er jeg meget opmærksom på, at vi som team kommer godt i mål med vores budget og konstant øger vores kundedatabase.

"Der er kun et svar på nederlag, og det er sejr!" (Winston Churchill)

Jeg tilbyder Falck's kundeserviceafdeling engagement, masser af drive og erfaring med at yde den bedste kundeservice og præstere rigtig gode salgstal.

Jeg glæder mig til at blive en aktiv del af Falck og ser frem til en personlig samtale!

De bedste hilsner
Mette Svendsen

Mette Svendsen

Adresse: Snorresgade 15, 2300 København S

Tlf: 12 34 56 78

E-mail: Mette@svendsen.dk

Født: 12 maj 1971



Præsentation

Min karriere startede da jeg som 16-årig fik et studiejob som telemarketingssælger af bogklubbøger – her blev min interesse for salg i den grad vakt. Jeg fandt ud af, at jeg har det særlige talent for at skabe gode og store resultater.

Siden rejste jeg ud i verden som rejseleder hos Spies, hvor jeg oplevede verden og lærte meget om kundeservice og servicering af gæster – og ikke mindst så steg salget af udflugter betragteligt. De seneste år har det handlet om salg – det er her, jeg har mit potentiale til at øge tallene på bundlinjen.

Erhvervserfaring

2009 -

Kundeservicemedarbejder

Kræftens Bekæmpelse

- Salg af medlemsskaber og kampagnetilbud over telefonen
- Kundeservice
- Oprettelse af kunder i databaser
- Stået for uddannelse af nye sælgere på aften- og weekendenhold
- Administrative opgaver

Resultater:

- Har solgt mere end 2000 medlemsskaber.
- Medvirket til at øge salget i foreningen i 2012 med 15 %.
- Udarbejdet forskelligt salgsmateriale

2006 - 2009

Account Manager

Red Barnet

- Salg af medlemsskaber over telefonen
- Fundraising
- Kundeservice
- Administrative opgaver

Resultater:

- Solgt mere end 1500 medlemsskaber.
- Medudvikler på 5 nye kampagner i 2012 – som øgede indtægten med 20 %
- Serviceret og besvaret mails og telefoner fra medlemmer

2003 - 2006

Telemarketingmedarbejder

Buy Aid

- Commercial fundraising for NGO organisationer over telefonen
- Kundeservice
- Oprettelse af kunder
- Administrative opgaver

Resultater:

- Altid været på eller over salgsbudget
- Kåret som månedens sælger mere end 10 gange
- Udviklet sjove salgskonkurrencer

1987 - 1990

Rejseleder

Spies

- Salg af udflugter
- Kundeservice
- Tur- og rejseleder

Resultater:

- Øget salg af udflugter med ca. 10 %
- Serviceret mere en 10000 gæster

Kurser og uddannelse

2012	Interne salgskurser i Kræftens bekæmpelse
2010	Kundeservicekursus, HK
2007	Opbygning af medlemsdatabase, DIFKA
2006	Konflikthåndtering, HK
2005	Mindfulness, Atwork
2003	Salgskursus og fundraising - salgskompagniet
1999	Rejselederkursus – Spies Guideskole
1998	Student

Frivilligt foreningsarbejde

2010 - 2012 | Fitnessinstruktør i Zumba
2004 | Sponsor for Barn i Afrika

IT

MS- Officepakken på superbrugerniveau
LSS Lagerstyringssystem
Kendskab diverse databaser til varebestilling og styring

Sprog

Dansk: Modersmål
Engelsk: Flydende i skrift og tale

Personlige oplysninger

Jeg bor i dag sammen med min kæreste Henrik og vores to labradorhunde. I min fritid dyrker jeg rigtig meget løb, en del fitness, dans og hundetræning. Jeg har deltaget i marathons flere gange, og jeg har planer om at løbe mit næste i Berlin. Jeg sætter pris på god mad, kulturelle oplevelser, cafe og hygge med venner og familie.