

Affärsdriven Maskinmäklare till Fabeo

Är du bättre på att göra affär än att prata om den?

Fabeo växer och söker nu en hungrig, affärsdriven och självgående maskinmäklare som vill bygga sin egen marknad och skapa långsiktiga kundrelationer.

Hos oss handlar rollen inte om att vara den som kan flest tekniska detaljer om en maskin.

Det handlar om att se affären, vinna uppdraget och driva den hela vägen till avslut.

Vi söker därför i första hand en stark säljpersonlighet – inte nödvändigtvis en maskinexpert.

Om rollen

Som maskinmäklare på Fabeo arbetar du med att skapa och utveckla affärer inom bland annat entreprenad, lantbruk, transport och närliggande branscher.

Du ansvarar för hela affären – från prospektering och första kundkontakt till värdering, intag, auktion, förhandling och avslut.

En stor del av arbetet sker ute på din egen marknad där du själv bygger och utvecklar din kundportfölj. Du arbetar aktivt med både nya och befintliga kunder genom telefon, kundbesök, nätverk och uppföljning.

Förhandlingen börjar redan hos säljaren. När du tar dig an ett uppdrag behöver du förstå affären, skapa förtroende, sätta rätt förväntningar och komma överens om rätt förutsättningar för försäljningen.

Den slutar först när affären är i mål. Om en auktion exempelvis avslutas under säljarens reservationspris är det du som driver dialogen och förhandlingen mellan köpare och säljare för att hitta en nivå som båda parter kan acceptera.

Se hela affären

Fabeo förmedlar maskiner, fordon, redskap, tillbehör och lös egendom inom flera olika branscher.

Som mäklare behöver du därför ha affärsblicken att se mer än det mest uppenbara objektet. Den bästa affären behöver inte alltid vara den största – värdet kan lika gärna finnas i volymen, nästa uppdrag och i en kundrelation som utvecklas över tid.

Nyfikenheten på kundens verksamhet och förmågan att identifiera nästa möjlighet är därför minst lika viktig som kunskapen om det enskilda objektet.

Vem är du?

Du gillar att skapa affärer och trivs med ett stort eget ansvar.

Du väntar inte på att någon annan ska fylla din kalender eller ge dig färdiga leads. Du bygger din egen spelplan, bearbetar din marknad och följer upp tills du får ett svar.

Vi tror att du:

- har ett tydligt affärs- och säljorienterat driv
- gillar att prestera, konkurrera och nå tydliga resultat
- är självgående och tar egna initiativ
- är strukturerad och stark i uppföljning
- trivs med nykundsbearbetning
- är trygg i förhandling och vågar fråga efter affären
- kan bygga långsiktiga relationer utan att tappa det kommersiella fokuset
- ser möjligheter och lösningar där andra ser hinder
- kan prioritera mellan många möjliga affärer
- är prestigelös och förstår din roll i helheten
- har självförtroende nog att driva affären och ödmjukhet nog att lyssna och lära

Du får gärna triggas av din egen prestation och av möjligheten att påverka ditt resultat. Rollen passar dig som tycker om friheten i att få bygga någonting själv – och som förstår ansvaret som följer med den friheten.

Din bakgrund

Vi tror att du har erfarenhet av försäljning och gärna har arbetat med eget kund- och affärsansvar.

Erfarenhet av B2B-försäljning, nykundsbearbetning, förhandling eller en roll där du själv har behövt skapa din försäljning är särskilt intressant.

Har du en bakgrund eller naturlig koppling till entreprenad, lantbruk, transport, fordon eller maskiner är det ett plus – men inget krav. Det kan lika gärna komma från arbetslivet som från eget företagande, uppväxt eller ett genuint intresse.

Djup maskinkunskap är inte ett krav.

Vi lär hellre en riktigt duktig affärsmänniska mer om maskiner och objekt än gör teknisk specialistkunskap till ett krav för rollen.

Har du dessutom erfarenhet från idrott, eget företagande eller någon annan prestationsinriktad miljö ser vi positivt på det. Det viktiga för oss är vad det säger om ditt driv, din uthållighet och din vilja att utvecklas.

Om Fabeo

Fabeo är ett entreprenörsdrivet auktionsbolag som hjälper företag och offentliga verksamheter att sälja maskiner, fordon, redskap och lös egendom genom nätauktion.

Vi verkar på en etablerad marknad men har höga ambitioner för vår fortsatta utveckling. Vi tror på starka kundrelationer, hög aktivitet, korta beslutsvägar och förmågan att hela tiden hitta bättre lösningar.

Hos oss får du stor frihet och stort ansvar. Du får möjlighet att bygga din egen affär, påverka din vardag och se ett tydligt samband mellan din egen prestation och det resultat du skapar.

Vi är prestigelösa i hur vi arbetar. Du behöver förstå din roll i helheten och bidra där det behövs – samtidigt som vi uppskattar människor som har ett starkt individuellt driv och vill skapa resultat.

Känner du igen dig?

Då vill vi gärna höra från dig.

Vi letar inte efter det perfekta CV:t eller efter någon som redan kan allt om varje maskin.

Vi letar efter rätt personlighet, rätt affärsdriv och någon som vill vara med och fortsätta bygga Fabeo.