

# Vi søger ambitiøse management konsulenter til Århus og Hellerup

Garde Consultants' disciplin er at finde, kondensere og forankre profitabel adfærd og kultur.

Vi søger flere konsulenter til vores kontor i Århus og Hellerup, der vil være med til at skabe resultater og bygge mærke sammen med os. Timingen er god nu, fordi vi foretager et gearskifte og har ambitiøse resultatmål de næste 3 år.

**Stillingen: Salg og levering** (af field research, salgs- og ledertræning, facilitering mfl.)

**Salg:** Jobbet består i selvstændigt at opsøge og sælge til nye kunder ud fra vores yndlingskundeprofil, værdiløfte og salgsproces. Du skal afdække kundens forretningsmæssige prioriteter, udfordre kunden på behov og løsning og anvise, hvordan kunden kommer den lige vej til målet og evne at skære igennem.

**Levering:** Den anden halvdel af jobbet består i at finde ud af, **hvorfor** kunden går glip af forretning, og **hvordan** organisationen opnår den nødvendige adfærd og kultur. Det er en **fordel**, hvis du selv har deltaget i eller købt træning.

Du får grundig træning i begge discipliner og indgår i et struktureret on-boardingforløb, der sikrer dig de bedst mulige forudsætninger for at opnå succes hurtigt.

**Profilen: Sælger med 'drive', der overvejer en seriøs konsulentkarriere**

Den ideelle kandidat har 3-5 års erfaring med nysalg i B2B og dokumenteret succes. Du begår dig højt og lavt og leverer kvalitet i alle salgsfaser, lige fra canvas til kundemøde til præsentationer. Du er entusiastisk do'er med gennemslagskraft. Du har en kommerciel uddannelse og taler og skriver fejlfrit dansk. Du er præsentabel, målrettet og struktureret. Du motiveres af nysalg, en stærk kultur, stejl læringskurve, kundeansvar, og at vi spiller for at vinde. Sammen. Det er en **fordel**, hvis du har ledererfaring.

**Garde Consultants er en niche konsulentvirksomhed**

Vi er stiftet, fordi vi så et mønster i, at mange slås med symptomer og forankring. De lægger flere værktøjer oveni dem, de allerede har, nye processer oven i de eksisterende og nye værdier oven i gammel adfærd. De har mange projekter, men undrer sig over effekten. Vi træner nødtigt nogen i noget, før vi ved, hvordan vi løser det rigtige problem, og det har vi en unik proces for.

Vores yndlingskunder er utålmodige forretningsfolk med ambitiøse planer. De anerkender, at ny adfærd ikke kommer af sig selv, og fordi vi går dybere i analysen og bredere i forankringen, skaber vi størst værdi i vigtige projekter. Vores kundeliste er vores største aktiv, fordi vi har valgt at spille i en liga, hvor alle kunder er dygtige i forvejen.

Vores DNA er resultater, kunder, flid, ambition, ydmyghed, samspil og utålmodighed.

**Dit udbytte**

Vi tilbyder personlig og faglig udvikling, daglig feedback og substans i forretningsmodel og leverancer. Vi har et højt bundniveau, sigter højt og gør os umage. Du får reel indflydelse samt en lønpakke, hvor det kan betale sig at nå både egne og fælles mål hvert år. (Gen)se rekrutteringsfilmen på vores site og vurder, om du kan se dig selv som ny kollega hos os.

**Ansøgning**

Send ansøgning med dokumenterede salgsresultater og referencer til [job@gardeconsultants.com](mailto:job@gardeconsultants.com). Vi afholder samtaler løbende og venter gerne på de rigtige. Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Jakob Garde på [jga@gardeconsultants.com](mailto:jga@gardeconsultants.com) eller telefon 24 88 86 08.