

Starten på noget stort

Bliv salgstraineé inden for B2B i Bygma



**Start din
karriere på**
bygma-salgstraineé.dk

Læs mere og ansøg på www.bygma-salgstraineé.dk



IKKE FOR AMATØRER

Bliv salgstraineer i Bygma



Bliv en af landets dygtigste til salg og rådgivning på B2B-markedet

Vil du være en del af en stolt virksomhed med masser af historik, succes og visioner? Vil du gøre en forskel for både kunder og kolleger i hverdagen? Er du frisk på at være én af de mange dygtige elever, vi løbende uddanner?

Starten på noget stort starter hos Bygma

Som salgstraineer hos os får du landets bedste handelsuddannelse. Du får ekspertviden om alle vores produkter, bliver uddannet i at rådgive om alt fra mindre renoveringer til de største byggerier og i at sikre, at vores leverancer af materialer lever op til Bygmas høje kvalitetskrav. Vi stiller også krav til dig og uddelegerer ansvar, så du får plads til at gøre en forskel for andre og for dig selv.

Hos Bygma får du:

- 2 års grundig handelsuddannelse, hvor du veksler mellem praktik og skole.
- eksamen i "Salg og salgopsykologi" på niveau med en akademimerkonom (10 ECTS-point).
- din egen Bygma-mentor, der følger dig hele vejen.
- en unik viden om hele B2B-paletten: Salg, kommunikation, indkøb og markedsføring.
- løn fra første dag.
- en hverdag med god balance mellem arbejde og fritid.

Til gengæld kræver vi, at du:

- har en EUX, EUD, HHX, STX eller HTX.
- fra dag 1 tager din uddannelse lige så alvorligt, som vi gør.
- er en holdspiller og altid hjælper både kunder og kolleger til at gøre deres bedste.
- er målrettet, nysgerrig og initiativrig.
- er klar til et udfordrende job i Bygma.

Startdato: 1. september 2023.

Læs mere om os på www.bygma-salgstraineer.dk

SALGSTRAINEE - skræddersyet uddannelse med fokus på B2B

UNDER DIN
UDDANNELSE
KAN DU KOMME
I PRATIK I
UDLANDET

MODUL 1 Introduktion

3 dage

- Velkommen til Bygma
- Kend din arbejdsplads
- Mission, vision og værdier
- Teambuilding

MODUL 2 Forretningsforståelse

2 uger

- Koncept og strategi
- Grundlæggende salgsøkonomi
- Godt købmandskab
- Kunderejsen

MODUL 3 Kommunikation via elektroniske medier

1 uge

- Omnichannel
- Telekommunikation
- Social Selling
- E-mail marketing

MODUL 4 Strategisk salg

2 uger

- Tilbudsberegning
- Markedsundersøgelse
- Markedsføring
- Bæredygtighed & certificeret byggeri

MODUL 5 Logistik

1 uge

- Værdikæden
- Værdiskabende & bæredygtig logistik
- Kvalitetssikring af logistiske løsninger
- Indretning af salgsareal

MODUL 6 Indkøb

1 uge

- Leverandør & leverandørvalg
- Lovgivning & CSR
- Forhandlingsteknik
- Betalingsbetingelser

MODUL 7 Salg og konkurrentanalyse

2 uger

- Brancheanalyse
- Konkurrentanalyse
- Projektskrivning
- Præsentationsteknik

MODUL 8 Salg & salgsp psykologi (AU-fag, 10 ECTS-point)

1 uge

- Stresshåndtering
- Konflikthåndtering
- Reklamationsbehandling
- Salgsplanlægning

FAGPRØVE & EKSAMEN

- Fagprøven tager udgangspunkt i en arbejdsopgave og skal planlægges, gennemføres og dokumenteres.
- Eksamen i AU-faget Salg & salgsp psykologi.

Bygma er en danskejet virksomhed, som sælger og leverer professionelle byggematerialer primært til større og mindre virksomheder. Med et stærkt brand og en klar retning er vi konstant i bevægelse, og vi ved, hvor vi vil hen. Vi vil være de bedste i Norden. I dag beskæftiger vi flere end 2.600 medarbejdere i Danmark, Sverige, Island, Færøerne og Grønland.

Vi er Bygma, og vi er ikke for amatører.





**Start din
karriere på**
bygma-salgstraineer.dk

