



Hvad laver en
Salgsingeniør
hos Give Steel A/S?

HVAD LAVER EN SALGSINGENIØR HOS GIVE STEEL?



Mandag

- Kl. 07-16 Overslagsberegninger til tilbud**
Et projekt kom i udbud ugen før. Efter granskning af materialer udføres der overslagsmæssige beregninger til en mængdeopgørelse. Overslagsberegninger laves på baggrund af last kriterier mv. fra rådgiver.
- Kl. 13-14 Kick-off møde med projektleder**
Et tilbud er blevet accepteret af kunden efter lidt forhandling frem og tilbage. Tilbuddet er nu registreret som ordre og projektlederen har gennemgået tilbudsgrundlaget. Salgsingeniøren skal nu præsentere sagen, og svare på diverse spørgsmål fra projektleder. Efter mødet vil det i de fleste tilfælde være projektlederen, der håndterer sagen fuldt ud.

Tirsdag

- Løbende Snakker med kunder vedrørende igangværende tilbud**
Kunder ringer løbende ind med spørgsmål til fremsendte tilbud. Der kan være noget ekstra, de gerne vil have med, de forhandler om prisen og om forudsætningerne. Salgsingeniøren ringer også selv ud for at følge op på kunden.
- Kl. 07-13 Mængdeopgørelse til tilbud**
Efter gårsdagens overslagsberegninger skal der laves en mængdeopgørelse. Antal, længder og forskellige typer profiler tælles op. Der tillægges en given procentdel ekstra vægt til udarbejdelse af detaljer, afstivningsplader mv. Dette bestemmes på baggrund af erfaring og sagens kompleksitet.
- Kl. 13-16 Udarbejde tilbud**
Efter mængdeopgørelsen er tjekket, udarbejdes et tilbud til kunden. Salgsingeniørens forbehold for tilbuddet og prisen heri noteres. Det kan for eksempel være, hvor der kan køres på byggepladsen, hvem der stiller med landmåler, hvor mange leveringer der er medregnet osv.

Onsdag

- Hele dagen Besøg ved kunde**
Tidlig morgen er der afgang mod København. Mødet afholdes ved en entreprenør, som er meget interesseret i at skrive kontrakt med netop os på en spændende sag. Med i bilen er leder af salgsafdelingen. På mødet bliver der diskuteret alt fra priser, til hvordan leveringer foregår, hvordan stålet kan forberedes til fastgørelse af værn, inden det ankommer på pladsen, og hvordan vi laver løftehuller. Grundlaget for en kommende aftale vil også blive vendt på mødet.

Torsdag

- Løbende Sidste forhandlinger vedr. fremsendt tilbud**
En kunde vil gerne forhandle pris på et tidligere givet tilbud. Til sidst bliver salgsingeniøren og kunde enige om en pris, tilbuddet rettes til og fremsendes på ny.
- Kl. 09-10 Fremsende tilbud**
Det tilbud, der blev udarbejdet tidligere, er nu gennemgået af afdelingslederen og sendes ud til kunden med diverse relevante bilag.

Fredag

- Kl. 11-12 Lægge sag i ordre**
Kunden har nu skriftligt accepteret gårsdagens tilrettede tilbud. Der ringes med klokken på kontoret, og der oprettes en ny ordre.