



BUSINESS UNIT MANAGER

PROJEKTSALG BYGGEBRANCHEN SKANDINAVIEN

Ivarsson A/S er en del af den belgiske koncern Etex Group, der omsætter for ca. DKK 15 mia. og beskæftiger ca. 13.500 medarbejdere.

Ivarsson forhandler kvalitetsprodukter til byggebranchen. Kerneområder er tag- og facadeprodukter, brandsikre byggeplader/systemer samt gulv- og vægbeklædninger.

Virksomheden er repræsenteret med 90 virksomheder i 42 lande, fordelt på alle kontinenter. I Skandinavien er Etex Group repræsenteret ved Ivarsson A/S, der omsætter ca. DKK 250 mio.

Se mere på www.ivarsson.dk.

IVARSSON



Til videreudvikling af forretningsområdet inden for passiv brandbeskyttelse og -isolation søges en forretningsorienteret og visionær leder, der har bevist evnen til at opbygge og videreudvikle en B-t-B forretning indenfor byggebranchen – gerne med fokus på Skandinavien. Produkterne markedsføres under navnet Promat, som er et selvstændigt forretningsområde under Ivarsson A/S. Virksomheden ligger i Røddekro.

Med reference til den adm. direktør får du ansvaret for udarbejdelse og implementering af en ny salgsstrategi, der i sin indledende fase vil have fokus på projektsalg. Det bliver din opgave at øge kendskabet til Promats produkter og derigennem sikre at produkterne foreskrives i udbudsmateriale. Markedet vurderes at have et betydeligt potentiale, og den rette kandidat får gode forudsætninger for at løbe en succes i land. Virksomheden har solide referenceprojekter, som du kan støtte salgsarbejdet op ad.

Indenfor aftalte rammer får du stor frihed til selv at præge jobbet og den organisation, der skal bygges videre på. Du får det forretnings- og ledelsesmæssige ansvar, og dermed følger naturligvis budget og resultatansvar. I det indledende arbejde vil du selv forestå opbygningen og videreudviklingen af markederne i Sverige, Norge og Finland, mens du leder salget i Danmark gennem dine medarbejdere. Organisationen tæller pt. 6 medarbejdere, og forventes at vokse i takt med realiseringen af den nye strategi.

Du har en kommerciel baggrund krydret med en teknisk indsigt på ingeniørniveau. Du er trænet i at tilegne dig nødvendig viden om markeder, kunder og produkter, og du kan lede en salgsorganisation ved selv at gå foran og vise vejen. Din dagligdag vil i høj grad være præget af operationelle indsatser, både indadtil og udadtil.

Som person er du målrettet og resultatorienteret, og du evner både den kommercielle forhandling og den tekniske dialog med kunderne. Du er en selvstarter med stor arbejdskapacitet, og du ved, at succes ikke kommer af sig selv.

Du tilbydes et spændende og udviklende job, der for den rette kandidat rummer både personlige, faglige og karrieremæssige muligheder. Der er tale om en flad organisation med korte beslutningsveje, og omgangstonen er uformel og ligefrem. Løn og ansættelsesvilkår forhandles individuelt på et attraktivt niveau.

Har du det der skal til for at skabe succes i dette job, og har du mod på nye udfordringer, så mail din ansøgning og CV i word eller PDF til job@frontpeople.dk, mærket BM1111.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte os på tlf. 75 19 19 38.

FRONTPEOPLE A/S, Hjulmagervej 8 D, DK-7100 Vejle
www.frontpeople.dk

VI BRINGER MENNESKER & VIRKSOMHEDER I FRONT

FRONTPEOPLE
HUMAN TALENT & BUSINESS DYNAMICS

