



SALGS- OG EKSPORTCHEF

LEDELSE OG NYE AFSÆTNINGSMULIGHEDER

Vores kunde er en dansk producerende virksomhed med stærke FMCG produktprogrammer i sine nicher.

Udover virksomhedens egenproduktion udgør handelsvarer ca. halvdelen af omsætningen.

Virksomheden, der ligger centralt i Trekantområde, omsætter for kr. 50 mio. og bygger på stolte traditioner. Der er fokus på nye afsætningsmuligheder og forretningsområder.

Vores kunde søger en erfaren salgs- og eksportchef som kan bringe salgsorganisationen et stort skridt videre. Virksomheden afsætter i dag størstedelen af sine kvalitetsprodukter på det danske marked, og har begyndende erfaringer med eksport til primært Skandinavien.

Du får direkte reference til den adm. direktør og bliver som medlem af ledergruppen en central person i den videre udvikling og vækst. Det fulde ledelses og budgetansvar skal løftes for salgs- og markedsføringsaktiviteter målrettet Key Accounts/kæde- og hovedkontorsaftaler i ind- og udland. Endvidere får du ansvaret for forretningsudvikling, herunder kunde og produktudviklingstiltag. Ledelsesansvaret omfatter 14 sælgere, heraf 3 interne.

De væsentligste opgaver bliver ledelse og motivering af salgsorganisationen, vedligeholde og udvikle samarbejdet med Key Accounts, realisere tiltag for salg og forretningsudvikling, samt ikke mindst integrere sig i virksomheden og bidrage til den løbende modernisering af "varemærket".

Du har med succes optimeret en salgsorganisation og ledet den i kundernes mål. Dertil er du en kompetent forhandler på hovedkontorsniveau, målrettet retail-kæder og Key Accounts,

og dine kommercielle og forretningsudviklende evner giver et godt samarbejde med indkøberne. Har du erfaring med eksport til nærmarkederne, vil det være en klar fordel.

Du er en forretningsorienteret, positiv og udadvendt leder, der coacher og sætter retning. Du evner at skabe stærke relationer og kan ukompliceret begå dig på alle niveauer. Du er hurtigt opfattende, ligefrem og konstruktiv, og god til at formulere dig, også på engelsk. Din erfaring har lært dig, at krav og forventninger er vigtigt at få afstemt, og kunderne vil opleve dig som en ærlig og reel købmand, der interesserer sig for, at begge parter gør en god handel. I forbindelse med penetreringen af nærmarkederne forventes ca. 20 rejsedage årligt. Løn-pakken forhandles individuelt og afspejler opgavens omfang.

Er du klar til at bringe din erfaring i spil i en udfordrende og spændende ledelsesopgave, så mail ansøgning og CV i Word eller PDF til job@frontpeople.dk, mærket SEC112.

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

MENNESKER & VIRKSOMHEDER I FRONT

FRONTPEOPLE
HUMAN TALENT & BUSINESS DYNAMICS

