



UDVIKLINGSORIENTERET SALGSCHEF

BTB & LEDELSESANSVAR

Vores kunde er en ambitiøs og moderne handels- & produktionsvirksomhed med domicil i Trekantområdet.

Virksomheden har i mere end 40 år beskæftiget sig med tekniske produkter og maskiner til såvel den offentlige sektor som industrien.

Vores kunde er ISO miljø-certificerede og går forrest i udviklingen af miljøvenlige processer og produkter.

Vores kunde er ambitiøs og i forbindelse med ejerskifte og ny strategi, ønsker virksomheden at øge sit fokus på det private marked - BtB. Derfor søges en salgschef, som kan penetrere markedet i samarbejde med de øvrige sælgere.

I samarbejde med direktionen skal du udarbejde handleplaner og Business Cases, og du får det fulde salgs- og budgetansvar.

Din ledelsesmæssige opgave bliver at opbygge en ny salgsorganisation og motivere og udvikle dit team af pt. fire sælgere. Du skal skabe klarhed i forhold til strategi, marked og salgsmæssige tiltag.

Du har erfaring med salgsledelse, New Business og BtB markedet - gerne kombineret med en videregående kommerciel uddannelse.

Din ledelsesstil er situationsbestemt og motiverende, og du er team- og samarbejdsorienteret. Din forretningsmæssige forståelse og vilje til succes skaber resultater, og du er ikke bange for at gå forrest.

Hvis du ser dette som en udfordrende og spændende opgave, så send din ansøgning til job@frontpeople.dk mrk. BtB.

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

FRONTPEOPLE A/S, Andkærvej 19, 7100 Vejle

Vi vil være i front, når mennesker og virksomheder vil skabe fremgang

FRONTPEOPLE
HUMAN TALENT & BUSINESS DYNAMICS

