



# SALGSCHEF

## BtB - FASTHOLDE POSITIONEN SOM MARKEDSLEDER I DANMARK

Vores kunde er en moderne produktionsvirksomhed indenfor fødevarerindustrien, som indgår i en udenlandsk ejet koncernstruktur. Den verdensomspændende koncern er én af de førende producenter og leverandører i sin niche, og der er fokus på vækst og opkøb.

Der produceres unikke og kundespecifikke produkter såvel som egne brands, og virksomheden er markedsleder i Danmark. Der er en høj grad af kontinuitet i kerneprodukterne, og der investeres løbende i nye produkter og teknologier.

Virksomheden og koncernen kendetegnes ved entreprenurship og gode resultater. Koncernen beskæftiger mere end hundrede medarbejdere i DK og er beliggende nord for Århus.

Som et led i et planlagt generationsskifte i den danske ledelse, søges en salgschef til aktiviteterne i Danmark. Du får reference til den adm. direktør og bliver ansvarlig for salget i Danmark.

Målgruppen er store kæder, grossister og industrielle slutkunder, og opgaven bliver at fastholde og udbygge markedet. Salget i Danmark udgør ca. kr. 200 mio. Virksomheden er i dag markedsleder og har et unikt brand.

Opgaven som salgschef foregår primært hos kunderne og vil være koncentreret om samarbejdsaftaler, forhandlingsmøder, prissætning og tilbudsgivning. Opgaven er at pleje, vedligeholde og udbygge markedet, herunder at sikre ideer og input til produkt- og konceptudvikling samt optimering af samarbejds muligheder.

Der vil være begrænset udlandsrejseaktivitet til europadivisionens salgskontor.

Du har BtB erfaring som salgschef eller Key Account Manager målrettet de store kæder, fødevarerindustrien og grossister, og du har erfaring med råvaresalg. Det er væsentligt, at du har dokumenteret erfaring med forhandlinger, årsaftaler og direkte salg til målgruppen. Har du erfaring med en international koncernstruktur og parallelle kommandoveje, vil det være en fordel. Concernsproget er engelsk.

Nøgleordene i din personlighed er, at du er stærk til at skabe relationer, og du har en kommerciel tilgang til dine opgaver. Dit overblik er stort, du er vedholdende, og du evner at bevare roen i forhandlingssituationer. Du har et personligt behov for at levere en professionel indsats, og du er løsningsorienteret og personlig robust.

Send din ansøgning til [job@frontpeople.dk](mailto:job@frontpeople.dk) eller FRONTPEOPLE A/S, Hjulmagervej 8 D, 7100 Vejle, mrk.: DDG1203. Har du spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte os på tlf. 75 19 19 38.

VI BRINGER MENNESKER & VIRKSOMHEDER I FRONT

**FRONTPEOPLE**  
HUMAN TALENT & BUSINESS DYNAMICS

