



SALGS- & MARKETINGDIREKTØR

VÆKSTSTRATEGI MÅLRETTET EUROPA & USA

Vores kunde er en succesrig handelsvirksomhed, som gennem købmandskab, innovation og flid har opnået en ledende position.

Virksomheden leverer knowhow, produkter og løsninger til reparation, forbedring og udbygning af kloak og spildevandssystemer.

Virksomheden får fremstillet egne patenterede produkter og har eneforhandling på en lang række produktgrupper. Afsætningen sker via VVS grossister, trælasthandlere og gennem samarbejdspartnere og licensaftaler.

Markedet er i vækst og potentialet er stort. Strategien er at øge afsætningen i Europa og USA, og inden for en kort årrække, mere end fordoble omsætningen til et trecifret millionbeløb.

Virksomheden er beliggende tæt ved motorvejen mellem Kolding og Esbjerg.

Du bliver en central person i realiseringen af virksomhedens vækststrategi og videre internationalisering. Virksomheden er organiseret med en professionel bestyrelse og med reference til ejeren/CEO får du det fulde salgs- og marketingansvar samt ansvar for indkøb og lager.

I samarbejde med ejeren/CEO, bliver opgaven at udarbejde business cases og strategi- og handleplaner for den besluttede vækst. Ledelsesopgaven er at opbygge, organisere og udvikle teamet og løbende skabe fælles klarhed for markeder, segmentering, kampagner og indsatsplaner.

Virksomhedens kernekompetencer er innovation, produkt- og konceptudvikling i forlængelse af markedernes behov. Du får et tæt samarbejde med det tekniske bagland om udvikling af systemer, koncepter og produkter og du skal bidrage med en optimal kobling til kampagner og organisering af ideer og input fra markederne.

Du bliver en aktiv rollemodel og repræsentant for virksomheden ved deltagelse i strategiske salgs- og forhandlingsmøder, i messeaktiviteter og i den videre udvikling af virksomheden.

Forudsætningerne for succes, bliver din erfaring med at omsætte ambitioner til handling og resultater gennem fokuserede planer.

Du kender gerne strukturerne i VVS engros leddet og/eller relaterede brancher. Du har erfaring med eksport og penetrering af nye markeder og har flere års ledelsesansvar for en salgs- og marketingfunktion. Du har en kommerciel uddannelse på HD(A) niveau og behersker engelsk og tysk i skrift og tale. Der forventes et begrænset antal udlandsrejse dage.

Din arbejdsstil kendetegnes ved et stort drive og personligt behov for at skabe resultater og vækst. Du er forretningsorienteret, situationsbestemt og ligefrem i din ledelsesstil. Du har en god modenhed og vurderer, at et samarbejde med ejeren/CEO, kan danne grundlag for hurtige beslutninger.

Send din ansøgning til job@frontpeople.dk mrk.: "SMD1109". Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte os på 75191938.

FRONTPEOPLE A/S, Andkærvej 19, 7100 Vejle

VI BRINGER MENNESKER & VIRKSOMHEDER I FRONT

FRONTPEOPLE
HUMAN TALENT & BUSINESS DYNAMICS

