

SALGSCEF

ETABLERE RETAIL MARKEDET, ÅRSAFTALER OG EGET SALGSDISTRIKT

Vores kunde er markedsleder i Norden og en af de største producenter af kvalitetsprodukter i sin niche i Europa.

Det danske salgsdatterselskab er centralt beliggende i Trekantområdet og repræsenteres af et kompetent team på 11 personer. Selskabet har gennem årene positioneret sig markant i markedet og er markedsleder på produktprogrammet indenfor energi og miljørigtige produkter.

Selskabet markedsfører sit unikke produktprogram gennem grossister og et udbygget forhandlernet i Danmark samt til arkitekter, rådgivere og bygherrer.

Det danske selskab er i vækst og kendetegnes ved en moderne ledelsesstil. Ambitioner og krav er store og der er gode rammer for personlig og faglig udvikling.

Med reference til den adm. direktør tilbydes du en krævende og spændende stilling med masser af udfordringer og muligheder. Du vil få ansvaret for at realisere et nyt strategitiltag, hvor du skal etablere vores kunde på retail markedet.

Salgschefen indgår i salgslederteamet, og i samarbejde med direktøren, deltager du i forhandling af årsaftaler med kæde- og grossisthovedkontorer. Du får ansvaret for at udarbejde og gennemføre årsplaner for salgs- og markedsføringsaktiviteter, herunder projektledelse og involvering af salgskonsulenterne lokalt.

Salgschefen får selv et udvalgt salgsdistrikt og vil derigennem opbygge et solidt markeds- og produktkendskab.

Øvrige opgaver vil være at støtte op om lokale Key Account aktiviteter med salgskonsulenterne, afholde produktseminarer i DK og i det udenlandske koncernhovedkontor, samt ikke mindst at opsamle og organisere ideer og input fra markedet til produkt- og konceptudvikling.

Succeskriterierne er at etablere produktprogrammet på retail markedet, realisere aftalte markedsføringsaktiviteter for den enkelte kunde, og i særdeleshed at deltage aktivt i den videre

udvikling og vækst af selskabet.

Du har en relevant kommerciel uddannelse og kan dokumentere gode resultater med forhandlinger og årsaftaler, samt med salg og markedsføringsfremmende aktiviteter på såvel hovedkontorniveau som på forhandlerniveau. Koncernsproget er engelsk og "hverdagen" er dansk.

Som person er du imødekommende, udadvendt og god til at skabe relationer. Kunder og kollegaer kan lide dig for din ligefremme væremåde og professionalisme, og du afstemmer krav og forventninger. Du kan fint se dig som en del af et ambitiøst team, hvor kvalitet, samarbejde og resultater vægter højt.

Er du klar til at gøre en stor forskel i en spændende virksomhed og branche, så mail din ansøgning og CV i Word eller PDF til job@frontpeople.dk, mærket SC911.

Hvis du har 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

