

Director of sales Europe

Stærk kommerciel person med teknisk forståelse

For vor kunde Versalift International A/S, søges en Director of sales Europe til det Europæiske marked, som sammen med salgsorganisationen kan videreudvikle den igangværende positive vækst

Versalift International A/S i Farsø oplever en positiv udvikling i det europæiske marked for vognmonterede hydrauliske lifte, og søger nu en stærk kommerciel international salgsdirektør som skal varetage den samlede salgsstrategi, sammen med en dedikeret salgsorganisation rundt i Europa. Som ny Director of sales Europe skal du i fælleskab med CEO'en videreudvikle den positive salgsstrategi og identificere nye strategiske mål indenfor salg og markedsføring og eksekvering heraf.

Ansvarsområder

Dit ansvar bliver at sikre, at der sættes den rigtige retning indenfor salg og markedsføring. Som en del af ledergruppen vil du samtidig få rig mulighed for at tage del i øvrige forretningsmæssige mål og tiltag. I lederrollen udvikler og motiverer du salgsorganisationen, så I sammen skaber succes. En del af denne udvikling vil være konstant fokus på standardisering af tilbudsprocesser, prisstrukturer og produktløsninger.

Yderligere støtter du organisationen i at prioritere salgsindsatserne i forhold til kunde- og markedspotentialer. Produkterne afsættes direkte til slutbrugere i Danmark, UK, Frankrig og til distributører i Skandinavien og resten af Europa. Du vil med andre ord få mulighed for at tage del i at lede, drive og udvikle et stærkt brand på det europæiske marked. Du er ansvarlig for salgsafdeling, marketingsafdeling og salgsadministration, marketings afdeling og salgsadministration har hver deres mellemlider.

Erfaring og faglige kompetencer

- God erfaring med at udvikle og implementere salgsstrategier og få dem eksekveret
- Synlig og erfaren leder, der har vist, at du kan skabe resultater i et konkurrencepræget BtB marked
- Teknisk flair og erfaring med brandportefølje
- Forståelse for vigtigheden af kvalitet både når det gælder vores produkter, men også når det gælder kunde- og distributørhåndtering
- Samarbejde og koordination med kollegaer både lokalt og globalt
- Stærk personlighed, som tør gå forrest og være "hands-on"
- Gode sproglige kundskaber – især engelsk på forhandlingsniveau
- Stor kommerciel forståelse af kunder og kontrakter samt en solid økonomisk forståelse
- Fokus på trends i markedet, som du kan bringe med hjem i organisationen – og derefter omsætte til koncepter

Ledelseskompetencer

- Dokumenteret salgs- og ledelseserfaring fra international virksomhed
- Har nemt ved at skabe tryghed og relationer både internt og eksternt
- Er handlingsorienteret og formår at omsætte mål til konkrete handlinger og eksekvering

Personlige kompetencer

Det er naturligt for dig at være en synlig og coachende chef, der leder igennem dine medarbejdere og derved sikre de bedste betingelser for arbejdet. Målstyring, opfølgning og konkrete handlingsplaner er væsentlige for dig, ligesom du har et højt drive for at skabe gode resultater. Du anerkender værdien af alle niveauer og afdelinger i en produktionsvirksomhed og giver ansvar for eget arbejde. Du har dine egne kunder (distributører) og viser vejen igennem dine handlinger med en hands-on approach hver dag.

Versalift A/S er overvejende ordreproducerende, og der er et tæt samspil imellem salg og produktion, hvor du bliver et vigtigt bindeled, der sikrer, at de opstillede salgsplaner implementeres i hele organisationen.

Du har en proaktiv og motiverende ledelsesstil og gode kommunikationsevner, såvel skriftligt som verbalt, samtidig med at du forstår at lytte.

Målsætninger

Du skal videreudvikle den igangværende positive proces, og dermed sikre, at Versalifts fortsatte udvikling sker igennem øget vækst. Det forventes at du sætter dig grundigt ind i produkterne, da det er din opgave at hjælpe vores sælgere og distributører med at besvare spørgsmål og identificere løsninger. Du har en grundlæggende teknisk interesse og forståelse

Uddannelse

Din uddannelsesmæssige baggrund er enten HD-A, Cand.Merc eller tilsvarende niveau. Du har i de sidste 3-5 år arbejdet som salgsdirektør eller salgschef, hvor du har skabt gode resultater over for internationale kæder, og har været den drivende part i en god salgsudvikling, hvor der kan sættes lighedstegn mellem dine indsatser og organisationens gode resultater. Det forventes ligeledes, at du har erfaring fra en projektorienteret produktionsvirksomhed.

Rejsedage

Ca. 50 dage om året

Arbejdssted

Farsø

Tiltrædelse

Hurtigst muligt, men der ventes gerne på den rette.

Ansøgning

Nærmere oplysninger om stillingen kan fås ved henvendelse til Morten Elbro, tlf. 2858 0056. Ansøgning mrk. " Director of sales Europe" sendes til job@insightments.dk

Morten Elbro
Partner, Insightments Danmark
Mobil: +45 2858 0056