

SALGSCHEF

Ledelse og B2B-salg til el- og elektronikindustrien

Salgsledelse

Du deltager i virksomhedens ledergruppe og får ansvaret for en salgsorganisation på 20 personer, der sælger værktøj, forbrugsvarer og services til den danske el- og elektronikbranche. Din overordnede opgave er at sikre, at den fortsatte vækst af HIN sker stabilt og målrettet. Du er kulturbærer, definerer mål og strukturerer og prioriterer salgsstyrkens indsats. Det er igennem din salgsstyrke, at du når dine resultater, og du deltager selv kun i udvalgte kundemøder. Salgsstyrken er teknisk velfunderet, og din primære ledelsesrolle bliver derfor coaching af medarbejderne til større fokus på kommercielle mål og resultater. Du har ansvar for salgsbudgettet og rapportering af salgsresultater.

Naturlig leder

Du har solid erfaring med salg af tekniske produkter, og du har dokumenteret gode resultater som leder af en salgsorganisation. Teoretisk har du en kommerciel eller teknisk uddannelse, men praktisk erfaring er vigtigst. Du besidder en naturlig autoritet og gennemslagskraft, der kan inspirere dine medarbejdere på en positiv og engagerende måde. Du formår at coache og formidle dine kommercielle kompetencer til en salgsstyrke med stor teknisk viden, og du er struktureret og vedholdende samt god til at prioritere indsatsområderne.

Virksomhed i vækst

HIN er en virksomhed i vækst med entreprenørånden

i behold. Det betyder, at du får gode muligheder for at præge udviklingen og, i takt med virksomhedens vækst, et bredere ansvarsområde. Til gengæld forventes du at bidrage med en proaktiv indsats for at udvikle salgsorganisationen og sikre den fremtidige vækst. HIN tilbyder en attraktiv gagepakke.

Ansøgning og CV

Kontakt Jeppe Rimmen fra konsulentvirksomheden People & Performance A/S på tlf. 2442 9480, hvis du ønsker mere information om stillingen. Ansøgning og CV mærket "Salgschef HIN" mailles til job@pphr.dk (skriv fra fortrolig mailadresse). Læs mere på pphr.dk.



HIN A/S er en velkonsolideret virksomhed og et af de førende handelsfirmaer indenfor sine forretningsområder. HIN sælger industriel elektronik, maskiner, værktøj og forbrugsvarer til en lang række af Danmarks største virksomheder. Virksomheden er etableret i 1897 og er i evig udvikling og opkøber løbende selskaber, som kan tilføre ny viden og kompetence. Fokus er på vækst og videreudvikling af forretningen, hvor 40 engagerede medarbejdere ser frem til at byde dig velkommen til en innovativ virksomhed.

PEOPLE &
PERFORMANCE

