

CLOSED - Sales Director til distributør af luksusbrands

Har du erfaring med at drive og lede salgsteams på tværs af flere nordiske lande, samt evnen til at udvikle og implementere effektive salgsstrategier? Og er du salgsdrevet og har du erfaring med Key Account Management (KAM) inden for detailbranchen?

Vores kunde er en førende distributør af luksusbrands til detailhandlen. Med et solidt fodfæste på markedet repræsenterer de nogle af de mest anerkendte og eftertragtede mærker.

Udvikling af salgstrategien og salgsteamet

I denne rolle vil du tage ansvaret for at drive salget i Danmark, Sverige og Norge og lede en mindre salgsstyrke i hvert af de nævnte lande. Du skal udvikle en effektiv og bæredygtig salgsstrategi, hvor du nytænker, systematiserer og professionaliserer kundens field sales indsats. Det er derfor vigtigt, at du tilgår dette med en strategisk datadrevet tilgang og stærke ledelsesevner.

Du vil få ansvaret for field sales medarbejderne samt et nyoprettet KAM-område, og det forventes, at du tager et antal key accounts. Dertil forventes det, at du jævnligt har samkørsler med dine medarbejdere, og at du vil få tilsvarende rejseaktivitet. En væsentlig del af jobbet indebærer, at du medvirker til implementeringen af en ny strategi.

Erfaren salgsleder fra detailbranchen

Vi søger en salgsdrevet person med en proaktiv tilgang til at nå og overgå salgsmål. Du skal have dokumenteret erfaring med at udvikle og implementere datadrevet strategier, der fremmer organisatorisk vækst og effektivitet. Erfaring med Key Account Management (KAM) er essentiel, da du skal have en dyb forståelse for og erfaring med håndtering af nøglekunder samt evnen til at opbygge og vedligeholde langvarige relationer inden for detailbranchen.

Ideelt set har du erfaring med at lede medarbejdere i alle de nordiske lande, og du har god forståelse for kulturen og salgsprocesserne i landene.

Vi søger en resultatorienteret person med stærke menneskelige evner og god situationsforståelse. Du skal kunne arbejde i teams, men kunne træffe selvstændige beslutninger, der driver salget fremad. Din evne til at motivere og lede en salgsstyrke samt din strategiske tænkning er afgørende for succes i denne rolle.

Ideelt kan du forstå og tale flere nordiske sprog. Det forventes, at du bor i eller tæt på Storkøbenhavn.

Kontakt og ansøgning:

For spørgsmål vedrørende stillingen, kontakt venligst Brian Ranvits (+45 2048 0548) eller Christoffer Bjørk Pedersen (+45 2080 1638) fra European Search Company, som varetager denne rekruttering.

Send venligst din ansøgning ved at bruge ansøgningsknappen nedenfor.

Job Title:
Sales Director

Application Deadline:
As soon as possible

Company:
CONFIDENTIAL
CLIENT

City:
Copenhagen

Country:
Denmark

Contact person:
Christoffer Bjørk
Petersen

Phone number:
+45 20801638