

Salgschef der brænder for it og forsyningsbranchen

Sætter du en ære i at udvikle kunder ved at tilbyde dem innovative og værdiskabende it-løsninger og services? Mestrer du værdiskabende rådgivning og salg, og kan du drive vores salgsteam til næste niveau? Så har du nu muligheden for at stå i spidsen for et fantastisk team.

Med reference til vores direktør får du det ledelsesmæssige ansvar for salgafdelingen, der pt. beskæftiger tre dedikerede medarbejdere.

Du viderefører den rejse, vi er startet i forhold til at mestre Solution Selling, og som skal sikre, at vores værditilbud kommer til at stå helt skarpt for vores kunder.

Ud over ledelsesopgaven trives du ved selv at gå forrest i det udførende salgsarbejde, primært i forhold til eksisterende kunder. Du er en kompetent sparringspartner for dine kunder og har solid erfaring med key account management. Du formår at udnytte disse erfaringer til at strukturere vores fremtidige indsatser.

Dine hovedansvarsområder er:

- Salgs- og personaleledelse (1:1 møder, løbende sparring, motivering og uddannelse etc.)
- Ansvarlig for planlægning og eksekvering af salgsafdelingens indsatser
- Opbygning af "KAM funktion" med faste statusmøder hos eksisterende kunder
- Særligt fokus på planlægning af konverteringsforløb for eksisterende kunder
- Egen salgsindsats (eksisterende og evt. nye kunder)
- Øget professionalisering af vores kommunikationsindsats i samarbejde med marketing
- Aktiv deltagelse i ledergruppen

Din profil

Du har en relevant længerevarende kommerciel uddannelse eller tilegnet dig lignende kvalifikationer gennem praktisk salgsarbejde og efteruddannelse.

Du er en dygtig og erfaren leder, der skaber resultater ved at engagere og motivere dine medarbejdere gennem en tydelig, målsættende og værdibaseret ledelsesstil. Du evner at skabe synlighed om prioritering og status og skal kunne gå forrest, er ambitiøs, struktureret og nytænkende.

Du arbejder målrettet og har dokumenterede salgresultater samt solid erfaring med salgsprocesser og salgsledelse.

Du har har erfaring med løsningssalg og optimalt med salg af komplette, administrative it-brancheløsninger baseret på Microsoft Business Central, Office 365 samt Business Intelligence løsninger. Har du i tillæg til dette også erfaring med salg af GIS- løsninger vil det være et ekstra plus.

Som person er du en stærk relationsopbygger med gode kommunikationsevner, som naturligt skaber respekt og tillid internt som eksternt. Du anerkender betydningen af, at blive en del af et moderne andelsselskab, hvor mange af vores kunder samtidig er vores ejere, og hvor glæden ved langvarige relationer overstiger glæden ved et hurtigt salg. Det er derfor afgørende, at du kan se dig selv i vores kultur og værdigrundlag.

Dit nye job

Du bliver en del af en spændende organisation i en rivende udvikling, hvor dine kollegaer, ligesom dig, brænder for at forbedre og udvikle forsyningsbranchen ved at tilbyde markedets bedste og mest innovative IT-løsninger og services.

Hertil kommer gode ansættelsesforhold og et positivt arbejdsmiljø, hvor fokus er på kunder, kollegialt samarbejde og god balance mellem arbejds- og privatliv. Aflønning i henhold til kvalifikationer. Derudover tilbydes en god pensionsordning, sundhedsforsikring, massageordning, attraktiv kantineordning m.v.

Ansøgning

Vi ønsker at besætte stillingen snarest mulig og vurderer og indkalder løbende kandidater til samtale. Ansøgning med CV mærket "Salgschef" sendes pr. mail til HR-chef Majbritt Lorenzen, ml@softvaerket.dk, snarest muligt. Såfremt du ønsker at fremsende ansøgningen sikkert, kan det ske via vores hjemmeside. Emnefeltet skal da være udfyldt med ml@softvaerket.dk

Hvis du har spørgsmål til stillingen, kan du kontakte direktør Jan Elmstrøm Blaabjerg på telefon 51569609 eller mail jeb@softvaerket.dk.

Du kan også besøge www.softvaerket.dk for yderligere information om os.