

# Salgsleder IBF forhandlersalg

## STILLINGEN

Som Salgsleder får du ansvaret for salgsaktiviteterne i forhold til vores forhandlere, hvor vi har årsaftaler med alle trælastkæderne. Du får ansvaret for at forhandle årsaftaler og sikre, at IBF er synlig i forhandlerledet. Endvidere besøger vi entreprenører, typehuskunder og andre byggefirmaer. Du har et team af 5 erfarne salgskonsulenter overfor hvem, du er en stærk sparringspartner og leder. I samarbejde med salgschefen sætter du retning og målsætninger og har ansvaret for succesfuld implementering. Vi lægger vægt på at være tæt på vores kunder, og vi forventer, at du er klar til at gå forrest. Du får et tæt samarbejde med marketingafdelingen og bringer ideer og tanker om nye tiltag til bordet. Du har herefter ansvaret for at få nye marketingtiltag ud til kunderne.

## DIN BAGGRUND

Du har en stærk kommerciel baggrund og er en dygtig købmand, der forstår samarbejdets kunst. Du er udadvendt, har et godt strategisk overblik og en pragmatisk tilgang til opgaverne. Du arbejder analytisk, og forstår at bruge data og erfaring til at udvikle salget og dit team. Du er ydmyg og empatisk og besidder gode samarbejdsevner såvel internt som mod kunderne. Du spotter tendenser og gode ideer og forstår at formidle disse internt til virksomhedens øvrige afdelinger, så IBF konstant udvikler sig.

Du er en dygtig formidler og er 100% flydende på dansk i skrift og tale. Endvidere taler du engelsk på rimeligt niveau. Du behersker MS Office-pakken og har gerne kendskab til ERP systemer som Navision. Vi ser helst, at du bor i rimelig køreafstand fra hovedkontoret i Ikast.

## VI TILBYDER

Vi tilbyder frie rammer i et udfordrende og attraktivt job i en meget velkonsolideret virksomhed. Du tilbydes en fast løn med pensionsordning, sundhedsordning, firmabil og ordnede forhold i et uformelt miljø.

Ansøgninger behandles løbende og ansøgninger modtages kun via link i denne annonce.