

Salgsleder - ansvar for salg af afløbsprodukter i Danmark

Logo:

[Ibf_betonvarer-stor \(002\).png](#)

Frist:

IBF styrker salgsorganisationen og opretter en ny stilling som Salgsleder med ansvar for eksternt salg af afløbsprodukter i hele Danmark. Du får reference til Salgschef Bent Bendtzen og har 4 salgskonsulenter i direkte reference. Du får ansvaret for et 3 cifret millionbeløb i omsætning og bliver en vigtig spiller i ledelsen af salgsorganisationen, der samlet består af mere end 50 kompetente kollegaer.

Vi har brug for dig, der har lyst til at bruge din ledelseserfaring i en meget stærk salgsorganisation, hvor mulighederne er store. Som Salgsleder får du det ledelsesmæssige ansvar for vores eksterne salgskonsulenter på produktområdet afløb, og du får i samarbejde med Bent Bendtzen ansvar for strategien og eksekveringen herpå.

Opgaverne i rollen som salgsleder omfatter også KAM ansvar for egne kunder, indgåelse af samarbejdsaftaler og kontrakter med kunderne, sambesøg med salgskonsulenterne, kalkulation og opfølgning på tilbud og projekter samt salgsmøder, kundearrangementer, messer etc.

I denne del af organisationen hjælper vi det professionelle segment i form af entreprenører, forsyningsselskaber og rådgivende ingeniører med at finde den bedst mulige løsning til projekter, der kan håndtere de store regnmængder på en ansvarlig måde. Du samarbejder tæt med dine kollegaer, der har tilsvarende roller på forhandlersalg og belægning, så vi sikrer formidling af leads og bedst mulig servicering af vores kunder.

IBF har investeret kraftigt i produkter og løsninger der reducerer CO2 aftrykket og mindsker problemerne med de store regnmængder, vi oplever. Information og formidling af viden og løsninger indenfor dette sortiment er en vigtig del af denne stilling. I videoen kan du høre lidt mere om de nye tiltag.

DIN BAGGRUND

Du har en god ledelsesmæssig baggrund formentligt fra byggebranchen, men vi er åben for andre brancher, hvor du har haft ansvaret for en salgsorganisation. 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 struktureret og analytisk og forstår at bygge 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.

Godt humør, energi og initiativ er egenskaber, vi vægter højt, ligesom vi forventer, at du har lyst til at arbejde med bæredygtighed, hvor vi arbejder hårdt på at reducere vores CO2 aftryk igennem produkter, løsninger og adfærd. Du er en dygtig formidler og er 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 eller fra vores afdeling i Ringe på Fyn, hvor Bent holder til i det daglige.

VI TILBYDER

Gode udviklingsmuligheder i en økonomisk stærk velrenommeret virksomhed. IBF fortsætter den positive fremgang og er præget af et højt tempo med kort fra tanke til handling. Du indgår i en stor kompetent salgsorganisation, hvor du får mulighed for at udvikle dig og have tæt sparring såvel fagligt som personligt. Du får en konkurrencedygtig fast løn, pensionsordning, El-bil, og PC samt tlf. Vi sikrer dig naturligvis en grundig oplæring i IBF's produkter og løsninger.

Ansøgninger behandles løbende og ansøgninger modtages kun via link i denne annonce. Der er ingen ansøgningsfrist, da vi ansætter, når vi har den rette. Alle spørgsmål vedr. stillingen sker til Flemming Lund på tlf. eller mail, idet Lund HR håndterer hele rekrutteringsprocessen.

OM IBF

Beton til Tiden

IBF er specialister i beton – til alle formål. Vi er på forkant med tiden, når det gælder udviklingen af nye produkter og løsninger. Det gælder både kvalitet, funktionalitet og æstetik. Vi leverer løsninger til den danske byggebranche og siden grundlæggelsen i 1960 har IBF været en væsentlig samarbejdspartner i forbindelse med byggeri til både virksomheder, private og det offentlige. Der er næsten ikke et sted i landet, hvor man ikke kan se resultaterne af et samarbejde med IBF. IBF er "Beton til Tiden". Og tiden er et vigtigt element i alt, hvad vi foretager os. Både fortiden, nutiden og fremtiden. Vi bygger vores ekspertise på en godt fundament af viden. Vi løser komplekse opgaver ud fra tidens behov – og tænker ud i fremtiden. Vi respekterer, at tiden er afgørende for de fleste byggeprojekter – fra rettidig rådgivning til rettidig levering.

Vi arbejder løbende på at tilkoble nye teknologier eller optimere arbejdsprocesser ved fremstillingen af beton – alt sammen for at mindske skadelige partikler i luften, udnytte knappe ressourcer bedre eller reducere vores CO2-aftryk. Se mere på www.ibf.dk

Område / Area:

Hele Danmark

Kontaktperson / Contactperson:

Flemming Lund

Virksomhed / Company:

IBF Ikast

Arbejdssted / Workplace:

IBF Ikast

Stillingen er / the position is :

Besat / filled