



## Sales Manager med international erfaring

Er du interesseret i salg og ledelse i en dynamisk og førende virksomhed inden for LED arbejdsbelysning? Så har vi en mulighed for dig hos SCANGRIP A/S i Svendborg. Vi har opnået en førerposition på mange markeder gennem vores stærke innovative tilgang og kontinuerlige produktudvikling.

Vores sortiment omfatter standard arbejdslamper og specialiserede løsninger til specifikke kundegrupper inden for auto, industri og byggeri. Afsætningen sker gennem distributører og forhandlere på markeder i Europa og verden over. Som Sales Manager vil du lede sælgerne samt udvikle egne markeder og kunder primært i Europa med en fordeling på ca. 50/50. Baseret på den overordnede salgsstrategi skal du identificere markedspotentialet i samarbejde med de respektive Area Sales Managers og derefter udarbejde og implementere handlingsplaner. Dine ansvarsområder i salgsorganisationen vil blive fastlagt ud fra dine erfaringer og kompetencer.

Den ideelle kandidat har en relevant kommerciel uddannelse, minimum 5 års erfaring og dokumenterede resultater inden for ledelse af en salgsorganisation og internationale salgskanaler. Du har indgående kendskab og erfaring med opbygning og udvikling af et internationalt distributionsnetværk, især med større grossister og forhandlere inden for auto, industri eller byggebranchen. Du er en erfaren købmand, forhandler og sælger, der kan samarbejde effektivt både internt og eksternt og har en god kulturforståelse. Du kan flydende engelsk, gerne også tysk både skriftligt og mundtligt. Som en del af teamet vil du arbejde onsite på SCANGRIPs hovedkontor i Svendborg og have fleksibiliteten til at rejse mellem 40-60 dage årligt.

### Arbejdsopgaver:

- Lede og motivere salgsorganisationen – distanceledelse af udenlandske sælgere
- Kortlægge de enkelte markeders potentiale sammen med de respektive Area Sales Managers
- Udarbejde handlingsplaner for de enkelte markeder samt udvikle salgskanaler med nye distributører
- Videreudvikle samarbejdet med eksisterende distributører samt egne markeder og kundeporteføljer
- Sikre et højt niveau for salgsaktiviteter og kontinuerlig udvikling
- Forhandle større aftaler med kunder og distributører
- Salgs- og budgetopfølgning

### Vi tilbyder:

- Et job i en spændende virksomhed, som er den del af HULTAFORS gruppen
- Stor mulighed for at kunne sætte sigt eget præg på udviklingen i ens ansvarsområder
- En attraktiv ansættelsespakke
- Et åbent, samarbejdsskabende kontormiljø samt en lækker kantineordning med egen kok

Send din ansøgning samt CV til [jhj@scangrip.com](mailto:jhj@scangrip.com). Stillingen referer til Sales Director, Jens Henrik Jakobsen, som gerne svarer på spørgsmål vedrørende jobbet på mobil 2014 1428.

Vi indkalder løbende til samtaler og ser frem til at modtage din ansøgning. Undlad venligst at inkludere følsomme eller fortrolige persondata, inklusiv dit CPR-nummer, i din ansøgning.