

Vi søker operativ og strategisk tenkende

Salgssjef

profesjonelt salg, brand Nilfisk

Salgssjefen er av natur utpreget forretnings- og utviklingsorientert. Salgssjefen må være helhetstenkende med velutviklede evner til å skape entusiasme hos, og resultater i samarbeid med sine medarbeidere.

Salgssjefen vil ha hovedansvar for den profesjonelle salgsorganisasjonen og vil, slik ”lagoppsettet” er i dag ha 9 personer som rapporterer direkte til seg. Disse er 2 segmentsjefer, en kjedesjef og 6 regionale selgere. (Segmentsjefene har forøvrig 4 medarbeidere som rapporterer direkte til seg)

Salgssjefen vil rapportere til adm. direktør i Nilfisk-Advance Nordic A/S DK og inngår i den norske ledergruppen.

Ansvarsområde for øvrig

- Kvalitetssikring av riktig produkt/markedsmiks med konkurransedyktig prisstruktur.
- Sikre til enhver tid velfungerende salgs- og markedsføringsprosesser og –organisasjon.
- Overvåkning av markedsutvikling.
- Budsjettoppfølgning/økonomisk resultat.
- Overordnet kundeoppfølging.
- Direkte kundeansvarlig (KAM) overfor bestemte storkunder.
- Naturlig og nødvendig samarbeide med øvrige funksjoner og avdelinger i organisasjonen.
- Personalansvar, herunder utvikling og sikring av riktig kompetanse.

Salgssjefen for proffmarkedet skal primært ha fokus rettet mot offentlig sektor, dagligvaregrossister, storkjøkken/ restauranter og rengjøringsbyråer gjennom et bredt dekkende forhandlernet, samt direkte salg.

Nilfisk-Advance Proff. er i stor vekst, og det vil være en sentral oppgave for salgssjefen å fortsette den lønnsomme forretningsutvikling.

Aktuelle kandidater.

- Bør ha erfaring fra salgsledelse.
- Har gjerne erfaring fra rengjøringsbransjen, men ikke nødvendigvis.
- Har god økonomiforståelse og ekte interesse for forretningsutvikling.
- Har ekte interesse for personalutvikling og ledelse.
- Er resultat-, utviklings- og samarbeidsorientert.
- Har høyt energinivå og utpreget godt humør.

Vi tilbyr

- Selvstendig, utfordrende og utviklende stilling.
- Engasjerte og hyggelige kolleger.
- Innskuddsbasert pensjonsordning.
- Personalforsikringer.
- Konkurransedyktige betingelser.

Nærmere opplysninger om stillingen kan fås ved henvendelse til adm. dir. Michael Fenger, tlf +45 23 32 55 11/+45 43 23 40 38, eller Hans Henrik Herlofsen, tlf. 92 46 91 23. Søknader sendes snarest innen 20.02. 2006 til

hans.h.herlofsen@bluezone.no

Alle søknader vil bli besvart og behandlet konfidensielt. Søknadspapirer vil imidlertid ikke bli returnert.



Nilfisk-Advance AS er det norske salgsselskapet i Nilfisk-Advance gruppen. Gruppen omsetter totalt for ca NOK 5,5 mdr., hvorav det norske selskapet hadde en omsetning i 2005 på ca NOK 150 mill. fordelt på de to brands, Nilfisk og Nilfisk-Alto. Nilfisk-Advance AS har 38 medarbeidere og markedsfører rengjøringsmaskiner, rengjøringskjemi og -redskaper til det norske markedet.