

Velkommen til ALSO A/S

Sales Manager – ALSO A/S

ALSO A/S er i rivende udvikling, og for at fortsætte denne positive kurve, søger vi en erfaren Salgschef, med en dynamisk og energisk hands-on lederprofil. Kunne du tænke dig at stå i spidsen for et succesfuldt team i vækst? Så er det lige præcis dig vi gerne vil have ombord!

Jobbeskrivelse/ansvarsområde:

Som sales Manager forventer vi, at du kan tilføre teamet en god blanding af erfaring, struktur, dynamik og forretningsmæssig indsigt. Desuden kommer du med stor gennemslagskraft og et genuint ønske om at gøre en positiv forskel i en markedsdrivende organisation. Stillingen vil rapportere direkte til Sales Director Anders Ibsen.

Dine hovedopgaver vil være:

- At fremelske en målrettet og struktureret performancekultur, med stor fokus på daglige fremskridt, resultater og gejst.
- Key Account Management overfor egne kunder
- Budgettering og rapportering af resultater og fremdrift
- At coache, motivere og inspirere teamet i dagligdagen
- Være frontløber, med fokus på at vi omfavner kunderne bedst muligt.
- Stå i spidsen for at fastholde og udvikle det interne samarbejde på tværs af afdelinger
- Budgettering og rapportering af actions og resultater.
- Et tæt samarbejde med Sales Director omkring udvikling af teamet.

Dine kvalifikationer

Du har en relevant uddannelsesmæssig baggrund og gerne erfaring fra en lignende stilling. Derudover søger vi en profil med følgende kompetencer:

- Du er på en gang en dygtig leder og en dygtig sælger og du forstår at motivere et team.
- Du har branchekendskab og gerne indsigt i den påvirkning som den teknologiske udvikling har på markedet.
- Det er en fordel, hvis du har arbejdet i en international organisation.
- Du er ambitiøs og målbevidst og stiller store krav til dig selv og dine medarbejdere.
- Du er udadvendt og social både internt i virksomheden og ude hos kunderne.
- Du har styr på budgetter, resultatmål, opfølgning og rapportering.

Vi tilbyder:

Et spændende, selvstændigt job i en international og vækstorienteret virksomhed med masser af udviklingspotentiale, personligt såvel som fagligt.

- Ansættelse i Danmarks førende IT distributionsvirksomhed
- At blive en del af en velfungerende arbejdsplads med gode kollegaer, humor og højt til loftet
- Med til jobbet hører bl.a. kantineordning, sundhedsforsikring, 6 ugers ferie, pc og telefon
- En lønpakke, der modsvarer dine kvalifikationer

Interesseret?

Synes du, at ovennævnte udfordringer og muligheder passer til dig, så send din motiverede ansøgning samt CV pr. e-mail til hr.danmark@also.com mærket "**Salgschef, Commercial Sale**". Din ansøgning vil selvfølgelig blive behandlet fortroligt. Samtaler afholdes løbende. Tiltrædelse efter aftale.

Om ALSO A/S

ALSO A/S er en del af ALSO Holding AG (Emmen / Schweiz) bringer udbydere og købere af IKT-industrien sammen. Virksomheden tilbyder tjenester på alle niveauer indenfor IKT-værdikæden fra en enkelt kilde. Med den europæiske B2B markedsplads samler ALSO alle logistiske tjenester, finansielle tjenesteydelser, leveringsydelser, solution services, digitale tjenester, og it-services sammen i individuelle servicepakker. ALSO's portefølje indeholder mere end 188.000 artikler fra omkring 500 leverandører. Virksomheden har omkring 3.520 medarbejdere i gennemsnit for året 2016 i hele Europa. I regnskabsåret 2016 (slutter den 31. december), har selskabet genereret en omsætning på 8,0 milliarder euro. Hovedaktionæren ALSO Holding AG er Droege Group, Düsseldorf, Tyskland. Yderligere oplysninger kan findes på <http://www.also.com>