

**Titel/overskrift**

Nordic Sales Manager

**Domicil**

SCANPAN A/S – Energivej 75 – 8963 Auning

**Virksomheden:**

SCANPAN er en dynamisk familieejet produktions- og handelsvirksomhed i vækst, som producerer og sælger mærkevarer inden for køkkenudstyr til detailhandelen i Danmark og resten af verden. Virksomheden er 100 % dansk ejet og produktionen i Danmark beskæftiger ca. 140 medarbejdere. Innovation og kvalitet er i højsædet og har været det siden starten i 1956. Fra vores kontorer i Singapore, USA og Danmark eksporterer vi danskproduceret køkkenudstyr af allerhøjeste kvalitet til det meste af verden. Du vil blive en del af et engageret team, hvor du får de bedste muligheder for at udvikle dig fagligt og er med til at forme vores fælles hverdag.

**Om stillingen**

Din rolle bliver at fastholde og udvikle SCANPANs markedsposition på de nordiske markeder ved at identificere, kvalificere og handle dig til aftaler med key accounts, distributører og agenter, under hensyntagen til den fastlagte strategi for vores mærker. Selskabet har ambitiøse vækstplaner, og stillingen som Nordic Sales Manager er central i forhold til at leve op til dem. Du deltager i tværorganisatoriske projekter og i messer - og du skal forvente mellem 30-50 rejsedage årligt. Du får ledelsesansvaret for tre dygtige medarbejdere i Danmark.

**De væsentligste ansvarsområder er:**

Med reference til Head of Sales & Marketing får du ansvaret for at fastholde og udvikle salget på de nordiske markeder, herunder:

- Selvstændigt salgs- og budgetansvar – herunder planlægning, eksekvering og styring af alle typer salgsaktiviteter og -indsatser.
- Udarbejdelse og implementering af kampagner og markedsføringstiltag.
- Lede, motivere og coache salgskonsulenterne samt planlægge og gennemføre den optimale besøgsfrekvens til fremme for samhandlen.
- Planlægning, gennemførelse og opfølgning af årsmøder/årsaftaler, markedsanalyser og salgshandlingsplaner.
- Planlægning og forberedelse af samt deltagelse på internationale messer i samarbejde med partnerne.
- Hands-on ledelse af partnerne; herunder sambesøg på markederne og hos de vigtigste kunder.
- Sikre at SCANPAN får maksimal prioritering hos den enkelte agent/distributør, samt at disse fokuserer maksimalt på, at SCANPAN eksponeres optimalt i butikkerne.
- Løbende fokus på nye salgskanaler og -muligheder.
- Etablere gode kunderelationer samt videreudvikling af samhandlen med disse gennem motiverende og innovativ adfærd.
- Udvikle og vedligeholde et sammenhængende og slagkraftigt sortiment.

**Succeskriterier:**

- Fastholde positionen på det danske marked.
- Kan drive og udvikle systemer og processer, der understøtter salget og løbende effektiviserer driften, samtidig med at der holdes fokus på at skabe motivation og engagement både internt og eksternt.
- Evner at skabe og udvikle langvarige relationer med partnere samt de internationale nøglekunder og ikke mindst styre og udvikle samarbejdet, så SCANPANs markedsposition løbende udvikles og forstærkes.
- Være orienteret omkring konkurrencesituationen gennem dialog og information med de respektive samhandelspartnere.
- Opnåelse af salgsbudgetter og fastsatte avancekrav gennem målrettet og resultatskabende adfærd.

### **Faglige kvalifikationer og erfaringer:**

- Erfaring og dokumenterbare resultater fra en lignende stilling inden for branchen eller fra en nært beslægtet, brand-drevet virksomhed med både frivillige kæder og kapitalkæder som de primære kunder.
- Struktureret og planlæggende og med grundlæggende viden om budgetter og kalkulationer.
- Det er et ubetinget krav, at du har 3-5 års solid ledelseserfaring fra lignende stilling med ansvar for salg og ledelse
- Have vist gode salgsresultater, som skal kunne dokumenteres.
- Er rutineret bruger af moderne IT (Office pakken) og en fordel hvis du har erfaring med ERP-systemer
- Engelsk – gode kundskaber i skrift og tale.

### **Personlige egenskaber:**

Vi søger en dynamisk, energisk og ambitiøs kandidat, der ser stillingen som et naturligt næste skridt i karrieren. De vigtigste personlige egenskaber er et stærkt, ærligt og brændende salgsgen samt veludviklede evner inden for kommunikation og ledelse. Derudover vil følgende personlige egenskaber blive vægtet højt:

- Resultatorienteret – drives og motiveres af at skabe og vise resultater både selvstændigt og via andre.
- Strategisk og taktisk tænkende, men i handling eksekverende, da stillingen kræver udtalt fokus på eksekvering, handling og afslutning.
- Ejerskab – tager og føler personligt ansvar både over for virksomheden og ansvarsområder.
- Samarbejdende – tænker og handler åbent og samarbejdende både over for partnere, ledelse, kolleger og øvrige samarbejdspartnere.
- Troværdig og ordholdende – giver andre en oplevelse af værdi, sikkerhed og tryghed.
- Købmandskab – en grundlæggende "købmandsmæssig" tilgang til leder- og salgsrollen.
- Åben og kommunikerende – kommunikerer åbent og anerkendende på alle niveauer.

### **SCANPAN tilbyder:**

- Løn og ansættelsesvilkår står i forhold til de stillede krav, og vil blive forhandlet individuelt.
- Pension og sundhedssikring
- Bopæl: Max. en times kørsel fra hovedsædet.

Læs mere om SCANPAN og vores produkter på [www.scanpan.dk](http://www.scanpan.dk)

### **Ansøgning og ansøgningsfrist:**

Da vi holder løbende samtaler, sendes ansøgning og CV mrk. "Nordic Sales Manager" hurtigst muligt i 1 dokument til Flemming Engstrup, som medvirker ved rekrutteringen til e-mail: [job@engstrup.biz](mailto:job@engstrup.biz).

Stillingen ønskes besat hurtigst muligt, men vi venter gerne på den rette kandidat.

Alle ansøgninger behandles fortroligt.

### **Yderligere oplysninger:**

Hvis du har yderligere spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Flemming Engstrup, som medvirker ved rekrutteringen på tlf. 23 72 65 31 eller kontakt Head of Sales & Marketing Henrik Bødker på tlf. 2938 3088