

Business Unit Manager til FK Distribution

På vegne af FK Distribution søger vi en strategisk-, analytisk- og detaljeorienteret Business Unit Manager, der kommer til at spille en nøglerolle i opbygningen af FK Distributions nye loyalitetskoncepter.

Om FK Distribution

FK Distribution formidler digitale tilbud, fysiske reklametryksager og ugeaviser til danske forbrugere. Virksomheden har siden sin etablering i 1965 udviklet sig fra en klassisk distributionsvirksomhed til en avanceret virksomhed, der formidler tilbud på tværs af forskellige mediekkanaler. FK Distribution står bl.a. bag NejTak+, minetilbud.dk og minetilbud-appen. FK tager udgangspunkt i forbrugernes ønsker, hvorfor de har udviklet en række løsninger, som gør det muligt for forbrugerne at vælge hvor, hvornår og hvordan, de ønsker at læse tilbudsaviserne. I takt med at flere og flere forbrugere ønsker online adgang til tilbudsaviserne, arbejder FK hele tiden på at skabe Danmarks bedste digitale portal og markedsplads med aktuelle og målrettede tilbud til forbrugeren. Ved at tage udgangspunkt i forbrugernes ønsker, sikrer de, at deres produkter altid er målrettede, således at detailhandelen får mest muligt ud af deres marketinginvestering. Samtidig modtager forbrugerne ikke mere, end de ønsker.

Med virksomhedens mange forskelligartede produkter og services er FK Distribution jobskaber inden for flere forskellige områder, herunder administration, online udvikling og logistik. Denne brede palet af jobtyper gør også, at FK Distribution har en alsidig arbejdsstyrke aldersmæssigt med mange forskellige nationaliteter. I alt beskæftiger FK Distribution ca. 420 funktionærer og produktionsmedarbejdere i Taastrup, Tilst, Esbjerg og Svendborg samt 10.000 omdelere fordelt over hele landet.

Om stillingen

Som Business Unit Manager hos FK Distribution bliver dit overordnede ansvarsområde at assistere – og sparre med FK's Head of Loyalty, samt drive projekter inden for FK's nye loyalitetsområde. Rollen har mange facetter og kræver bl.a., at du er i stand til at analysere, vurdere og ikke mindst konkretisere og formidle nye forretningsmuligheder indenfor FK's nye loyalitetsområde. Derfor bliver det også dig, som skal gennemføre analyser og anbefalinger samt stå for udarbejdelse af beslutningsgrundlag til FK Distributions Head of Loyalty. Det vil desuden være dig, som skal stå for at udarbejde ledelsesrapporteringer og præsentationer til blandt andet direktionen og bestyrelsen, så det er vigtigt at du i din formidling kan håndtere mange forskellige målgrupper. Arbejdet med analyser, business cases, og projekter etc. vil ske i tæt samarbejde med både FK's Head of Loyalty og controllerfunktionen.

Din profil

Vi forestiller os, at du har en relevant teoretisk uddannelse på kandidatniveau eller en bachelorgrad med praktisk forretningsudviklingserfaring. Din erfaring inden for strategi- eller forretningsudvikling kan måske komme fra et konsulenthus eller fra en større koncern, fra en forretningsorienteret controllerfunktion, eller fra den forretningsorienterede del af et digitalt bureau.

Du skal have erfaring inden for etablering af digital forretning, og du skal være analytisk og økonomisk stærk. Det er vigtigt, at du kan styre processer og projekter, samt arbejder målrettet, når det gælder analyse og løsning af komplekse problemstillinger. Du er superbruger af Office-pakken – herunder i særdeleshed Excel og PowerPoint.

Som person er du metodisk, målrettet og pålidelig. Du arbejder dedikeret med et højt, selvstændigt drive, samt er engageret i dit arbejde i alle sammenhænge. Du besidder en vilje og vedholdenhed, der gør, at du får fulgt alle dine opgaver og projekter til dørs. Forretningsområdet er nyt, så det er vigtigt at du på samme tid brænder for yderligere udvikling og besidder en udviklet sans for at løse vigtige detaljer, og dermed sikre at projekterne holder både planer og økonomi. På trods af din selvstændighed er du en holdspiller, som besidder empatiske og respektfulde samarbejdsevner, hvorfor du også opnår løsningsorienterede og brugbare resultater gennem samarbejde med dine kolleger. Du trives dermed særdeles godt med bred kontakt i forretningen, og med en afslappet og imødekommende

Holm Marcher & Co.

åbenhed finder du det vigtigt at dele din viden og erfaring med dine medmennesker, og er samtidig åben over for andres input og idéer.

Interesseret?

Hvis du ønsker at vide mere om jobbet, er du velkommen til at kontakte Jesper Christiansen på e-mail: jc@holmmarcher.dk eller mob: +45 2020 3736.