

Salgschef til FK Distributions nye loyalitetskoncepter

På vegne af FK Distribution søger vi en strategisk tænkende og hands-on Salgschef, der kommer til at spille en nøglerolle i den kommercielle opbygning 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 kontinuerligt 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 Salgschef for FK Distributions nye loyalitetskoncept bliver dit overordnede ansvarsområde at udtænke, organisere og eksekvere salgsindsatserne for nye produkter og services der understøtter strategien. Det er en nyoprettet stilling inden for et helt nyt forretningsområde, som FK Distribution nu lancerer. Rollen har derfor mange facetter og kræver bl.a., at du er i stand til både at etablere, udvikle og lede en ny salgsorganisation, der kommer til at spænde lige fra telesalg til key account management i det helt rette mix af fastansatte og underleverandører, der skal arbejde mod fælles salgsmål. Med reference til FK Distributions Head of Loyalty bliver det din opgave at udarbejde salgsstrategien men også at sørge for, at der bliver eksekveret på den, herunder selv tage aktiv del i salgsindsatsen. Det vil desuden være dig, som skal stå for at udarbejde den salgsmæssige ledelsesrapportering og præsentation til bl.a. direktionen og bestyrelsen. Det er derfor vigtigt, at du i formår at formidle og kommunikere med mange forskellige målgrupper

Din profil

Vi forestiller os, at du har en relevant salgsmæssig tyngde med erfaring fra enten mediesalg eller indgående erfaring med de salgsmønstre der definerer detailhandlen. Alternativt har du erfaring med, salg af loyalitetskoncepter eller løsningssalg fra IT branchen. Der stilles ikke specifikke krav til teoretisk uddannelse, men det er vigtigt, at du er i stand til at arbejde på et højt strategisk niveau samtidig med, at du har en udpræget hands-on tilgang til opgaven, og fortsat finder motivation i selv at lukke et salg. Du skal være i besiddelse af et udpræget "hunter-gen", men det skal eksekveres struktureret med respekt for den overordnede strategi, der er lagt. I og med, at det er helt nyt forretningsområde, der skal bygges op fra bunden, kræver stillingen, at du har et udpræget entreprenant gen, og at du motiveres af selv at skulle lægge de første fliser på vejen.

Det er en fordel, hvis du har erfaring med salgsindsatser inden for etablering af digital forretning, og du skal være såvel analytisk som have en god økonomisk forståelse. Det er desuden vigtigt, at du arbejder struktureret og kan styre din egen, og afdelingens, tid og indsats i forhold til den strategi, der er lagt. Erfaring med at lede et salgsteam er en klar fordel.

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

Holm Marcher & Co.

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 styre vigtige detaljer, og dermed sikrer at salgsindsatsen 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 særdeles godt med bred kontakt i forretningen, og med en afslappet og imødekommende åbenhed finder du det vigtigt at dele viden og erfaringer med dine medmennesker, samtidig med at du er 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.