

Salgschef off-trade

En kommerciel profil med fokus på Danmark, men i en International koncern
Vi søger en Salgschef til det danske marked, med tiltrædelse snarest muligt. Du vil blive en del af en national virksomhed, der er del af en international bryggerikoncern.

I salgsafdelingen arbejder vi på at udvikle Bryggeriet Vestfyen kommercielt, og i det nye ejerskab af Olvi, vil du skulle arbejde med og få ansvar for hele produktporteføljen. I ansvarsområdet ligger også ansvar for vores eksterne field sales organisation. Du vil få en stor kontaktflade med forskellige mennesker internt i Vestfyen og du vil skulle udvikle bryggeriet med eksisterende og nye kunder. Du vil indgå i et team af dygtige og hjælpsomme kolleger, i et til tider hektisk internationalt miljø.

Dine arbejdsopgaver vil omfatte:

- Resultatansvarlig for udvalgte detail og convenience kunder
- Arbejde med udvikling af field sales organisation
- Optimering og opfølgning på indgåede aftaler
- Vedligeholde og udvikle samarbejdet med eksisterende og nye kunder
- Koordinering internt og eksternt på eksisterende og nye projekter
- Kategori- og supply chain optimering – forståelse for værdikæden

Hvem er du:

- Du har flere års erfaring indenfor FMCG, kendskab til drikkevarekategorien er en klar fordel
- Du har kendskab til mekanismerne omkring detailhandel, kæder, struktur og produkter
- Du arbejder professionelt og optræder som en ambassadør for virksomheden
- Du behersker dansk og engelsk
- Erfaren bruger af Microsoft Office pakken.
- Du er selvkørende, med et stort drive og en stærk vinderattitude.
- Du arbejder kontinuerligt for at skabe værdi i markedet gennem at videreudvikle salget af nye og eksisterende produkter og løsninger.
- Du har kørekort og du skal gerne bo i en afstand på max 45 minutters kørsel fra Assens.

Udover dine stærke kommercielle evner vil opgaven også stille krav til dine kompetencer som strateg, leder og motivator. Efterhånden som den indledende fase med introduktionen til markedet og planer for konkrete lanceringer er på plads, vil du også bruge noget af din tid på andre væsentlige opgaver som udarbejdelse af budgetter, forecast med dertilhørende opfølgning, udvikling og opfølgning på strategiske Key Accounts, gennemførelse af forhandlinger/årsaftaler, tæt samarbejde på kampagneniveau med marketing samt en løbende styrkelse og udvikling af den danske salgsafdeling

Som person trives du godt i et salgsorienteret miljø, hvor du kan være med til at sætte dit præg på planerne og mulighederne. Du trives med at have en klar plan og følge op på såvel indsatser som resultaterne heraf. Du er drevet af at skabe udvikling med respekt for den fulde værdikæde og trives godt i en omskiftelig hverdag med mange kontakter.

Din motivation for at nå fælles succes med kunder er tydelige, og med din udadvendte facon fremstår du som en kompetent og troværdig salgschef.

Ansøgning:

Stillingen refererer til salgsdirektøren. Har du spørgsmål til stillingen, som ikke er nævnt i stillingsopslaget, er du meget velkommen til at kontakte salgsdirektør Thomas Hald Blouner på tlf.: 40 48 55 99.

Vi behandler ansøgninger løbende, og opfordrer dig til at sende din ansøgning hurtigst muligt.

Tiltrædelse snarest muligt efter aftale.

[Søg stillingen via linket her.](#)

Vi tager ikke imod ansøgninger på E-mail.

Om A/S Bryggeriet Vestfyen

A/S Bryggeriet Vestfyen startede som et lille lokalt bryggeri i Assens på Vestfyn i 1885. Over de seneste 135 år har bryggeriet udvidet både produktion, faciliteter og sortiment med øl og sodavand til egne brands og til private label, og råder nu over 25.000 m² fordelt på to lokationer på Fyn. Med en række brands som Willemoes, Bryggeriet Frejdahl, Indslev Bryggeri, Ugly Duck Brewing Co. og Jolly Cola er vi i dag et af Danmarks største bryggerier og producenter af specialøl. Bryggeriet holder stadig til i de samme bygninger i Assens, men har siden 2021 været ejet af den finske bryggerikoncern, Olvi Group, som opererer i Norden og Baltikum med egne bryggerier og tapperier, og eksporterer produkter til hele verden.