

# REGIONSCHEF SØGES - BRÆNDER DU FOR AT UDVIKLE SÆLGERE, KUNDER OG SALGSDISTRIKTER?

**.. og har du erfaring med salgsledelse på distancen, så er du måske vores nye regionschef til Øst, der dækker København, Sjælland og Lolland-Falster.**

---

Vi søger en regionschef til regionens 10 sælgere som primært kører til kunder som håndværkere, maskinforretninger, offentlige kunder, auto værksteder samt bearbejdnings og produktion virksomheder.

## **Jo dygtigere dine medarbejdere er, jo større en succes er du!**

I jobbet som regionschef er det din opgave at skabe resultater gennem sælgerne og derfor er ledelse det vigtigste i jobbet. Din evne til at motivere og udvikle dine sælgere er afgørende for om du lykkes. Samrejse, sambesøg og sparringsamtaler, er væsentlige elementer, i forhold til udviklingen af den enkelte sælger. Samtidig er det din opgave at skabe rum for vidensdeling og erfaringsudveksling i regionen på tværs af individuelle mål og kompetencer. Du vil referere til Salgschefen og bliver en del af Würth Danmarks regionschefsgruppe.

## **En regionschef med forretningsforståelse, gennemslagskraft og empati**

Du er i stand til at skabe både kort- og langsigtede resultater i en organisation hvor der dagligt er opfølgning på salgstal. Det er dine sælgers opgave, med din hjælp, at sikre at Würth skaber værdi i kundens forretning. Derfor kræves det at du er løsningsorienteret og har en stor grad af forretningsforståelse.

Som erfaren salgsleder ved du at planlægning, forberedelse og opfølgning, er vigtige elementer for at opnå succes med en fortsat udvikling af eksisterende og potentielle kunder. Det er derfor afgørende, at du kan træne sælgerne i disse discipliner samtidig med du har styr på den basale salgsteknik. Det er en naturlig del af dit arbejde, at du kan analysere på diverse salgsnøgletal både i forhold til enkelte kunder, sælgere og salgsdistrikter. Du bruger dette som grundlaget for efterfølgende indsatser og handlinger der sikrer vækst og udbyggelse af markedsandele. Du vil selv være aktiv hos de større kunder i regionen på aftaleniveau, hvorfor det er vigtigt, at du besidder gode forhandlingsevner. Du har erfaring med løsnings salg og kontraktforhandlinger på operationelt, taktisk og strategisk niveau.

Som person er du positiv og har gennemslagskraft. Du ser muligheder og evner at bibeholde motivationen hos dig selv og dine sælgere – også i perioder med modvind. Herudover forstår du at sætte dig ind i dine sælgers situation og træne dem med udgangspunkt i, hvor den enkelte befinder sig. Du er rutineret bruger af MS Office. Derudover er det et krav, at du har bopæl i regionen nærmere bestemt Sjælland og Storkøbenhavn, idet du vil komme til at arbejde med udgangspunkt fra dit eget hjem.

## **Et spændende job i en virksomhed med stort fokus på opsøgende salg**

Du får en travl og udfordrende hverdag med gode muligheder for personlig og faglig udvikling i en vækstorienteret virksomhed. Du får en fast løn med provisionsordning, pension og sundhedsforsikring samt bilordning. Derudover har Würth Danmark et professionelt bagland, der sikrer at du kan fokusere på udførelsen af salgsledelse og salg.

Det er vores vision at være de bedste til at frigøre ressourcer og tilføre kompetence hos vores kunder, hvis du ønsker at bidrage til dette, så ser vi frem til at høre fra dig!

Rekrutteringsprocessen foretages af JBS Vinderrekruttering. Motiveret ansøgning og CV sendes til:

[jbs@vinderrekruttering.dk](mailto:jbs@vinderrekruttering.dk) med teksten "Regionschef Øst" i emnefeltet. Har du spørgsmål til stillingen, er du meget velkommen til at kontakte John Sørensen hos JBS Vinderrekruttering på Tlf. 23 70 11 11.

Ansøgningsfrist: 17-9-2017.

Vi gør venligst opmærksom på, at vi afholder samtaler løbende.