

KUNDECHEF SØGES!

- spændende KAM-stilling hos en af danmark's største servicevirksomheder

DFD (De Forenede Dampvaskerier) er en af Danmarks største servicevirksomheder inden for vask og udlejning af tekstiler. Virksomheden leverer skræddersyede og fleksible løsninger bestående af udlejning, vask, vedligeholdelse og logistik af blandt andet arbejdstøj, sengetøj, linned, duge, servietter og rengøringsudstyr til en lang række brancher. DFD har afdelinger fordelt i hele Danmark og hele Sverige og er en koncern med over 1700 medarbejdere. DFD er en familieejet virksomhed med solide kerneværdier, der positivt afspejler sig i virksomhedens kultur og adfærd. Kulturen er præget af frihed under ansvar samt en gensidig respekt for hinanden. Gennem årene har virksomheden gennemgået en positiv udvikling med stor vækst.

Landau Headhunting søger nu for DFD en engageret og ambitiøs Kundechef som med afsæt i Sjælland har lyst til at rådgive og udvikle en spændende kundeportefølge indenfor især den pharmaceutiske industri.

Jobbet

Jobbet er placeret i DFD's Cleanroom Division, hvor du vil blive en del af et meget velfungerende salgsteam. DFD's Cleanroom Division har til huse i Maribo, hvor du typisk vil møde op en 1-2 gange om ugen sammen med resten af dit team. Ugens øvrige dage, som du selv vil disponere over, vil være en kombination af hjemmearbejde og kundebesøg indenfor dit geografiske fokusområde, som primært er Sjælland.

Der er ikke personaleledelse i stillingen. Derimod vil du få selvstændigt ansvar for at rådgive og udvikle en række større danske virksomheder inden for især pharmaindustrien. Dit salg indebærer særligt løsninger indenfor arbejdsbeklædning til renrumsproduktion, men også andre beslægtede produkter vil indgå i din portefølje. Din hverdag vil bestå i langsigtet tillidsbaseret salgsarbejde til strategisk vigtige kunder, og du skal derfor have lysten til at holde din brancheviden opdateret og sætte dig grundigt ind i kundernes behov, så du kan sikre løbende udvikling af nye ydelser og løsninger i samarbejde med kunder, leverandører og DFD's sortimentsgruppe.

Som DFD's nye Kundechef arbejder du især med eksisterende kunder, og sammen med dem udarbejder du og forhandler du skræddersyede og gensidigt værdiskabende samarbejdsaftaler og løsninger, ligesom du løbende sikrer et højt serviceniveau, der indfrier kundens forventninger og giver grobund for mersalg. Det er vigtigt, at du evner at se muligheder frem for begrænsninger, og at du derigennem er i stand til at skabe resultater. Du deltager løbende i kundeevents, messer m.m. og du følger op på leads og skaber nysalg, hvor det er muligt. Men dit fokus i dagligdagen vil være rettet mod dine eksisterende kunder, hvor du proaktivt vedligeholder dine gode relationer og sikrer løbende statusmøder med forlængelse og udvikling af samarbejdsaftaler for øje.

Din faglige og personlige profil – strategisk stærk teamplayer med en kommerciel og resultatorienteret indstilling

Som den ideelle kandidat til jobbet besidder du et grundlæggende kendskab til og evne for at drive dit eget salg. Det forventes, at du tidligere har vist målbare resultater i en tilsvarende stilling.

Du har muligvis en kommerciel uddannelsesbaggrund, men det er din erhvervserfaring og dine personlige kompetencer, der i sidste ende vægter højest. Du behøver ikke komme fra et job i branchen. Vigtigst er, at du har løsningssalg i dit DNA og har lysten til at gøre en forskel gennem det relationsbårne, langsigtede samarbejde med DFD's kunder.

Som person besidder du følgende egenskaber:

- Du har forretningsfokus med en kommerciel og resultatorienteret indstilling.
- Du er strategisk stærk og innovativ i din tilgang.
- Du forstår dig på langsigtet strategisk løsningssalg og indvindingsbehandling.
- Du har et stærkt personligt drive og en engageret tilgang til dit salgsarbejde.
- Du har en vindende personlighed og en positiv tilgang til kunderne og dine

The position is:
Closed

Application Deadline:
Closed

Contact person:
Mette Landau
+45 21 90 21 88

Location:
V. Henriksensvej 6
4930 Maribo

arbejdsopgaver.

- Du er forhandlingsvant og besidder evnen til godt købmandskab.
- Du opsnapper hurtigt muligheder, tendenser og strømninger i markedet, som du formår at reagere på.
- Du er en dygtig kommunikator med naturlige evner til at kommunikere enkelt og klart såvel internt som eksternt.
- Du er god til at arbejde selvstændigt, men har også stærke samarbejdsevner i relationen til kunder og kolleger.
- Du er naturligt åben og interesseret og er god til at udvikle og vedligeholde relationer.
- Du har et naturligt talent for at rådgive, vejlede og servicere kunderne.
- Du er nysgerrig og fleksibel og fungerer godt i et foranderligt miljø.

Endvidere leder vi efter en struktureret salgsprofil med et godt overblik. Du er positiv af sind og bidrager til det gode arbejdsmiljø, som er kendetegnende for virksomheden.

DFD tilbyder

En selvstændig og afvekslende hverdag i en dynamisk og innovativ virksomhed. Som medarbejder i DFD kommer du til at færdes i et rart og uformelt arbejdsmiljø med dygtige og kompetente kollegaer. Stemningen hos DFD er dynamisk med en direkte og ærlig tone mellem medarbejderne. Miljøet er tillidsbaseret, og du vil opleve at blive bakket op af organisationen og få al den support, du har brug for til at skabe succes i dit arbejde.

I DFD vil du blive uddannet og trænet i Værdi360, som er virksomhedens salgsværktøj, der tager udgangspunkt i løsningssalg. I forbindelse med din opstart i DFD, vil du komme igennem et grundigt introforløb, hvor du bl.a. vil få detaljeret indblik i produktionen.

Du tilbydes et attraktivt, frit og udfordrende job med rig mulighed for at påvirke din faglige og personlige udvikling. Et job i en ambitiøs organisation med et højt fagligt niveau og en professionel indstilling. Alt i alt en super spændende stilling i en markedsledende virksomhed med høj anciennitet, flad struktur og kort vej fra idé til handling.

Du tilbydes en attraktiv lønpakke inkl. firmabil, pensionsordning, sundhedsforsikring mv.

Interesseret?

Søg stillingen ved at klikke på ansøgningsknappen, hvor du kan uploade din ansøgning og dit CV.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Mette Landau fra Landau Headhunting på mobil: + 45 2190 2188.



Landau Headhunting varetager rekrutteringsprocessen, og ansøgninger vil blive læst løbende. Vi forbeholder os muligheden for at indkalde kandidater inden ansøgningsfristens udløb.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Læs mere om DFD på www.dfd.dk

