

MARKEDSCHEF SØGES!

- spændende salgsstilling hos en af Danmarks 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 Markedschef med mod på at gå i front med proaktivt nysalg til kunder indenfor fødevarerindustrien.

Jobbet

Jobbet er placeret i DFD's division "Cleaning, Foodwear og Cleanroom". Divisionen har tre salgsafdelinger, hvor du vil blive en del af salgsafdelingen "Foodwear" med kontor i Odense. Du vil blive en del af et meget velfungerende team, der ud over dig består af salgsschef, kundechefer og forretningsupporter.

Der er ikke personaleledelse i stillingen. Derimod vil du få selvstændigt ansvar for opsøgende salg til en række større danske virksomheder inden for fødevarerindustrien. Din hverdag vil bestå i langsigtet tillidsbaseret salgssarbejde til strategisk vigtige kunder, og du skal derfor have mod på at gå i front med en proaktiv tilgang til markedet, hvor du vil stå for salg af løsninger primært indenfor arbejdsbeklædning, men også andre beslægtede produkter vil indgå i din portefølje.

Som DFD's nye markedschef opsøger og bearbejder du potentielle kunder samt udarbejder og forhandler skræddersyede samarbejdsaftaler og løsninger sammen med kunderne. Det er derfor vigtigt, at du evner at se muligheder frem for begrænsninger, og at du derigennem er i stand til at skabe resultater.

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 salgsstilling.

Du har muligvis en kommerciel uddannelsesbaggrund, men det er din erhvervs erfaring 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 drive salget og gøre en forskel for 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 indvendingssbehandling i forhold til helt nye kunder.
- Du har et stærkt personligt drive og en engageret tilgang til dit salgssarbejde.
- Du har en vindende personlighed og en positiv tilgang til kunderne og dine 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

The position is:
Closed

Application Deadline:
Closed

Contact person:
Mette Landau
+45 21 90 21 88

Location:
Teknikvej 51
5260 Odense

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 har let ved at tage den første kontakt, hvor du hurtigt får skabt en relation, ligesom du efterfølgende 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 Direktør 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