

Divisionschef B-t-B

Markedsledende forretningsenhed

HR
RÜGER

Tæt på kunderne og fingeren på markedspulsen Aarhus



I **spidsen** for en markedsledende forretningsenhed, i en branche med højt tempo og intens konkurrence... BKI's foodservice-division har med 25 kompetente og engagerede medarbejdere allerede bevist evnen til topprofessionelt at arbejde med alle aktører i markedet. Med afsæt i et både bredt og dybt sortiment, masser af kundefokus samt et velfungerende leveranceapparat handler det om at markedsføre, sælge og servicere konceptløsninger.

Markedsplatformen er en kompleks kombination af direkte salg til virksomhedskunder, grossister og forhandlere. Som divisionschef får du ansvaret for at fastholde succesen og videreudvikle markedsprofilen over for de forskellige kundesegmenter.

Dine personlige arbejdsopgaver omfatter bl.a.:

- Lede, coache og motivere en stærk salgsorganisation
- Skabe tætte samarbejdsrelationer i divisionen og til den øvrige organisation
- Aktiv deltagelse i salget
- Sparring med dine nærmeste ledere
- Samspil med marketing omkring branding

"Ind i kampen". Det er et krav, at du evner og motiveres af vekselvirkningen mellem forretningsudvikling, ledelse og det operationelle salg. Du medbringer solide forhandlingserfaringer fra det gennemførende salg på b-t-b markedet. Og du har bevist, at du formår at skabe et samtidigt succesfuldt samarbejde med flere konkurrerende afsætningskanaler – formodentlig i en virksomhed, hvor I har erobret markedsandele gennem en systematisk salgsindsats, koncepter og branding. Aktuelt sidder du i spidsen for en forretningsenhed, med et ledelsesmæssigt og resultatmæssigt ansvar.

Beslutsomhed, **K**øbmandskab og **I**ndlevelse er vigtige karaktertræk, som du forstår at balancere på en måde, hvor du lytter, tænker og så sætter dit personlige aftryk. Kvaliteter som gør dig til det naturlige samlingspunkt for et team, ligesom det gør dig i stand til at skabe langvarige relationer med kunder og samarbejdspartnere.

Som person er du robust, har et højt energiniveau og arbejder med en professionalisme, der udstråler troværdighed og skaber respekt omkring din person.

Evnen til at kombinere analyse, nytænkning og sund fornuft er en anden af dine absolut stærke sider. Sammen med dit veludviklede overblik gør det dig i stand til at træffe de rigtige kommercielle valg.

Passionen for kaffe er heldigvis noget, vi deler med rigtig mange kunder. Med kaffe, te og en række øvrige kvalitetsfødevarer tilbyder BKI et omfattende produktsortiment, som muliggør en mere direkte dialog og samhandel med virksomhedskunder, end hvad der er typisk for foodservicesektoren. Jobbet har reference til den adm. direktør.

Ansøgning og CV til konsulentvirksomheden
Lars Rüger HR A/S: job@LRHR.dk

Indledende samtaler afholdes 31. maj 2017.



om BKl

BKl som arbejdsplads

Stærkt markedsfokus. BKI foods a/s er et velkonsolideret familieejet selskab med stærke værdier. Kontinuerlige investeringer i moderne faciliteter, nye IT-systemer, effektivt produktionsudstyr, sortimentsudvikling osv. har sikret BKI foods en markant konkurrencekraft og et solidt økonomisk fundament. BKI foods rummer i dag en række kendte kvalitetsbrands samt private labels via solidt samarbejde med førende detailhandelskæder og foodservicekunder. 150 dygtige og engagerede kolleger omsætter årligt for over DKK 600 mio., primært i Danmark og Sverige. www.bki.dk