



Salgschef til vores aktiviteter i fødevarer-sektoren i Danmark

Om FHS Scandinavia:

FHS står for **Food Hygiene Solutions**. Virksomheden har været en pålidelig partner for hygiejne løsninger til fødevarer-virksomheder i Skandinavien i mere end 20 år. Vores solide baggrund skyldes tæt samarbejde med de bedste leverandører samt ikke mindst, at vi har opbygget markedets mest solide know how og stærke referencer. Vores tilgang til markedet er, at vurdere en kundes udfordring, og derefter anbefale en løsning med en eller udvalgte af vores produkter – produkterne er UVC, ionisering, Ozon og antibakterielle gulvbelægnings. Udfordringerne som vi hjælper med at løse er listeria, salmonella, coli, skimmel, gær – høje kimtal. Dermed taler vi om løsninger til udfordringer i virksomhedens luft, på overflader, i rørsystemer mm. Alle løsninger er 100% kemifri. I Skandinavien har vi pt i dag over 700 installationer, hvoraf de fleste er i Danmark og Norge. På grund af en stigende efterspørgelse søger vi nu en salgschef med erfaring og netværk blandt de danske fødevarer-virksomheder.

Segmenter:

Vi bevæger os bredt i fødevarer-sektoren. Mejeri, slagterier, forarbejdning, pakkerier. Stort set gennem hele sektoren. Løsningerne varierer sjældent på tværs af segmenterne – men de samme problemer kan løses på forskellig måde. Uanset om udfordring er i virksomhedens luftveje, på transportbåndsoverflader, ved pakning eller andre steder i virksomhedens produktionsproces.

Der findes udfordringer, som vi ikke kan løse, og så siger vi det rent ud. Du skal derfor som salgschef leve op til denne troværdighed. I det hele taget skal din erfaring med fødevarer-sektoren være i en rolle som konsulent – en der først og fremmest er rådgiver, og sekundært sælger. Det er ikke nok, at du har beskæftiget dig med serviceaftaler og løbende dialog med dine kunderne, du skal være den de betror sig til, så du kan overbevise dem om nye veje og nye muligheder frem for alene deres traditionelle løsninger.

Kandidaten vi søger:

Vi søger en Salgschef m/k med erfaringer og tydelige resultater med salg til fødevarer-virksomheder i Danmark - og helst erfaring med hygiejne løsninger eller produkter af teknisk karakter.

Det kan være en fordel, hvis du har en faglig uddannelse i fødevarer-sektoren som f.eks mejerist, levnedsmiddelteknolog, kvalitetschef eller andet – MEN vigtigst er det, at du har erfaring med personligt salg. Du skal ikke nødvendigvis have kendskab til vores produkter og løsninger – men også erfaring fra konkurrerende løsninger kan være nyttige. Desuden en fordel, hvis du har erfaring med CRM systemer og anden kontoraktivitet som kan fremme et målrettet arbejde.

Vigtigt er det også, at du har mod på at arbejde i en lille virksomhed. I dit daglige virke vil du arbejde meget selvstændigt – du vil referere til virksomhedens stifter og direkte til ledelsen, men vi forventer, at du efter en kortere oplæring kan køre den daglige udvikling af kunderne selvstændigt.

Det betyder dermed, at der er højt til loftet og korte beslutningsprocesser.

Sammen opstiller vi dine salgsmål samt øvrige KPI'er.

Til at starte med vil jobbet være at følge op på eksisterende / potentielle markedsmuligheder – både i vores kundebase og dit eget netværk. På den måde forventer vi, at du relativt hurtigt vil kunne udvikle vores position i markedet og de mange muligheder der er. Du får rig mulighed for at sætte gang i egne projekter og få indflydelse – men i vores uformelle virksomhedsstruktur forventer vi også, at du tager initiativ, arbejder løsningsorienteret, proaktivt og med at opbygge langvarige kunderelationer. Og skal man det, så spænder det vidt – du skal dermed både kunne identificere kundeemner/salgsmuligheder, kunne forhandle dem og ikke mindst kunne afslutte og lukke dem.

Du får en spændende nøglerolle i en mindre virksomhed med en uformel struktur – hvor vi forventer, at du arbejder proaktivt. På sigt vil der være mulighed for at opbygge og udvikle et salgsteam, men du er den første i teamet, så det kræver også samtidig, at du af type er selvstændig og lidt entreprenant. Du skal have lyst til og ambition om at drive tingene til næste niveau. Når det lykkes kan der også være mulighed for at indtræde som medejer – det er ikke noget krav, men har du ambitionen er det absolut en mulighed.

Hvis ikke det skulle fremgå ovenfor, så er forudsætningen for at få succes, at du har en stærk kommerciel indstilling, at du som person er motiverende og inspirerende, og at du går foran med det gode eksempel. Både internt og hos kunderne. Du er kendetegnet ved struktureret proaktivitet, og du har beslutningskraft også i pressede situationer. Du skal kunne begå dig på alle niveauer både skriftligt og mundtligt ved face-to-face eller ved præsentationsmøder.

Du har formentlig 3-5 års erfaring fra lignende job og aldersmæssigt er du formentlig i 30'erne. I din indstilling er det naturligt, at en del af lønnen er provision i fht resultater. Det kan være hensigtsmæssigt, hvis du er bosat i nærheden af vores mange jyske kunder. Eksempelvis i trekantsområdet, men uanset bopæl, så er du vant til at planlægge din kalender så kundebesøg koordineres bedst i fht kilometer og overnatninger – men det er dig ikke uvant at køre langt eller tage en overnatning for at få det hele til at gå op. Også fordi du bedre kan lide tiden hos kunderne end på hjemmekontoret.

Ansøgningsfrist: Søg hurtigst muligt. Vi mener der er mange muligheder i markedet, som vi skal være flere til at løfte, og så snart den rigtige kandidat vil os, så vil vi ham/hende.

Tjek mere ud om FHS Scandinavia her på hjemmesiden og på vores LinkedIN profil. Skriv en mail til steens@fhsscandinavia.com, hvis du vil høre mere.