

Regionschef til Auto/Cargo branchen i Midt- og Nordjylland

Vil du stå i spidsen for et professionelt salgsteam?. Motiveres du ved at nå mål gennem dine medarbejdere og kan du udvikle dem igennem tæt coaching og sparring?

Så er det nu du skal slå til! Vi søger lige nu en Regionschef til Auto/Cargo i Midt- og Nordjylland.

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

I jobbet som Regionschef er det din fornemste opgave at skabe resultater gennem sælgerne og derfor er ledelse det vigtigste i jobbet. Din evne til at motivere samt sikre talentudvikling og kompetenceudvikling af sælgere samt høj medarbejderloyalitet og -tilfredshed er altafgørende for din succes. Din vej til væksten skabes af 11 selvkørende sælgere og en Regional KAM, som alle er sammen om at udvikle de mere end 2.000 kunder i området som har valgt Würth som samarbejdspartner. Kunderne er alt fra de store autoriserede bilhuse, over de frie værksteder, til maskinstationer, som alle har det til fælles at de arbejder med personbiler, varevogne, lastvogne, busser, landbrugsmaskiner og bilpleje.

Du vil referere til den Regionale Salgschef for "Salg Nord" og du bliver en del af Würth Danmarks regionschefsgruppe som består af 24 dygtige salgsledere. Herudover vil du samarbejde meget tæt med vores nationale KAM'er som har kontakt til de store nationale auto/cargo kunder i Würth Danmark.

Ansvarsområder og forretningsforståelse:

Strategi og marked:

- Ansvarlig for at sælgerne forstår forretnings- og funktionsstrategien og udlever dem gennem deres indsatser
- lagttage og reagere på hvordan markedet og konkurrenterne udvikler sig, og bidrage til udvikling af forretnings- og funktionsstrategi

Regions -og kundeudvikling:

- Udarbejdelse af distriktsdelinger der tilgodeser størst mulig markedsandele i regionen i samarbejde med kundemanagement
- Indgå samhandels-, bonus-, og prisaftaler med udvalgte kunder, herunder halvårslige prisjusteringer
- Selvstændige kundemøder på aftale/opfølgingsniveau
- Arbejder målrettet med kundemasseudvikling gennem fokuseret indsats ift. regionens antal aktive kunder samt udvikling af M og L kunder
- Gennemføre branche- og segmentrenhed gennem kundeflytninger ud fra defineret regelsæt
- Samspil med KAM i forbindelse med kundeaftaler og udviklingen af strategiske- og vækstorienterede kunder samt implementering (mest gældende for storkunde)

Ledelse -og medarbejderudvikling:

- Sikre et stærkt hold med højt potentiale samt udvikle talenter/fremtidige ledere
- Udforme konkrete udviklingsplan for de enkelte sælger og samlet for regionen med henblik på, at indfri de opsatte mål
- Kender og træner sine medarbejders kompetencer og adfærd situationsbestemt (SLII)
- Samkørsel/forretningsmøder med sælgere
- Afholde månedlige 1:1 møder, distriktsudviklingssamtaler og årlige medarbejderudviklingssamtale
- Afholde månedlige regionsmøder herunder sikre trivsel, motivation, videndeling og en stærk vinderkultur

Øvrige vigtige opgaver:

- Rapportering til nærmeste leder ift. udviklingsplaner og aftalte handlinger
- Sparring med nærmeste leder omkring udviklingen af regionen
- Deltage på regionschef- og markedsmøder
- Sparringspartner for regionschefts kolleger

Hvem er du?

- Min. 3 års erfaring med salgsledelse og træning af sælgere på B2B markedet – gerne

distanceledelse

- Salgskompetencer ift. klassisk salg, løsningssalg og udfordrende salg
- En baggrund eller tidligere job indenfor Auto/ Cargo/Agro branchen
- Bopæl i regionen, gerne Århus, Silkeborg, Randers eller lignende.
- Forretningsforståelse og købmandsskab, herunder ROI og TCO
- Analytisk og metodisk
- Evner at skabe høj grad af psykologisk tryghed

Würth er lig med fællesskab og udvikling:

Würth Danmark A/S er en vækstorienteret virksomhed, hvor vi alle i fællesskab skaber fremdriften. Du vil opleve at blive mødt med tillid til dine evner i et åbent og imødekomende miljø, hvor vi sætter stor pris på nye input og ideer. Du får en afvekslende og udfordrende hverdag i en stor dynamisk salgsorganisation, og for den rigtige person er denne stilling en helt unik mulighed. Du kan forvente, at vi tager ansvaret for, at du kommer godt fra start. Det betyder, at du bl.a. vil starte din ansættelse med et nøje planlagt onboardingprogram, og at du hele vejen igennem vil have et tæt samspil med Salgschefen.

Det tilbyder vi:

Din arbejdsdag vil som udgangspunkt være placeret i bilerne ude med dine sælgere. Når du besøger HQ vil du ud over vores administrative afdelinger også kunne finde vores store pakkelager samt Kulturforum, der hver dag fremviser kunststillinger for offentligheden. Foruden løn og pension, vil du blive medlem af en fordelagtig sundhedsforsikring. Som medlem i vores personaleforening vil du desuden inviteres til alt fra bil-banko til juleklip, en tur i biografen og andre ekskursioner, til årlige sommerfester og julefrokoster.

Kort sagt: Vi elsker at løbe stærkt og sætte ambitiøse mål, men vi elsker mindst lige så meget at fejre vores mange succeser.

Hos Würth ser vi diversitet og mangfoldighed som en styrke, og vi arbejder aktivt for et inkluderende arbejdsmiljø. Derfor opfordrer vi alle interesserede kandidater til at søge – uanset alder, køn, baggrund, handicap, religion, seksualitet eller etnisk tilhørsforhold. Sammen skaber vi et arbejdsmiljø, hvor forskellighed værdsættes og styrker fællesskabet.

Vi håber, du har lyst til at blive en del af holdet og glæder os til at modtage din ansøgning.

Vi afholder samtaler løbende, og lukker stillingen, så snart den rette kandidat er fundet. Vi glæder os til at høre fra dig.