Salgschef til Værkstedsudstyr - Skab vækst gennem dit team og dine egne kunderelationer

Region:
Hele Danmark

Frist:
18-11-2026

Tiltrædelse:
Efter aftale

Arbejdssted:
Hele Danmark

Kontaktperson:
Thomas Lefevre Nielsen

Vil du stå i spidsen for et specialiseret team og samtidig selv være tæt på de kunder, der flytter forretningen? Som salgschef for Værkstedsudstyr hos Würth Danmark får du ansvar for at udvikle salg, service og kunderelationer og skabe lønsom vækst sammen med dit team.

Du får en lederrolle med ansvar for både mennesker og resultater. Du sætter retningen for værkstedsudstyr og tekniske serviceløsninger, omsætter mål til konkrete prioriteringer og hjælper teamet med at lykkes i hverdagen. Samtidig har du blik for, hvordan vi udvikler forretningen og sikrer lønsomhed i både den daglige drift og de større kundeprojekter.
Det er ikke en rolle, hvor du kun leder salget på afstand. Du har selv Key Account-ansvaret for udvalgte nøglekunder og deltager i større forhandlinger. Du skal derfor have lyst til både at udvikle dit team og bruge din egen salgserfaring i dialogen med nogle af markedets vigtigste kunder.

Sæt retningen for salg, service og lønsom vækst

Du får ledelses- og resultatansvaret for Værkstedsudstyr, herunder serviceforretningen. Dine vigtigste opgaver er at:

•Omsætte forretningsområdets mål til konkrete salgs-, service- og vækstplaner.
•Lede og udvikle teamet med tydelige mål, klare prioriteringer og løbende sparring.
•Følge op på pipeline, forecasts og resultater, så I når målene for omsætning, dækningsbidrag og indtjening.
•Udvikle strategiske kunderelationer og deltage i større forhandlinger.
•Drive Key Account-indsatsen og tage det personlige ansvar for at udvikle samarbejdet med udvalgte nøglekunder.
•Sikre kvalitet, økonomi og fremdrift i større værksteds- og indretningsprojekter.
•Udvikle serviceforretning, sortiment og koncepter med fokus på lønsomhed og kundetilfredshed.

Du har erfaring med både salgsledelse og kunder:

Du har flere års erfaring med salgsledelse og personaleansvar og har skabt resultater gennem både dit team og din egen salgsindsats. Du kommer gerne fra autobranchen, værkstedsbranchen eller et beslægtet teknisk B2B-marked. Det vigtigste er, at du har erfaring med:
•Ledelse og udvikling af specialiserede salgsteams.
•Komplekst B2B-salg, strategiske kunder og større forhandlinger.
•At bruge salgsdata, budgetter og økonomiopfølgning til at prioritere indsatsen.
•Projekt-, løsnings- eller servicesalg, gerne af investeringstunge tekniske løsninger.
Har du også indsigt i eftermarkedsprocesserne i en moderne bilforretning, er det en klar fordel. Din uddannelsesbaggrund kan være kommerciel eller teknisk, men du kan også have opbygget tilsvarende kompetencer gennem din erfaring.

Du skaber retning og får andre med

Du gør det tydeligt, hvad teamet skal lykkes med, og giver den enkelte sparring og plads til at udvikle sig. Du kan se mulighederne på længere sigt uden at miste grebet om det,

der skal fungere i dag. Vi lægger vægt på, at du:

- Træffer beslutninger og følger dem til dørs med blik for resultaterne.
- Arbejder struktureret, bruger din analytiske sans og følger op på det, I aftaler.
- Opbygger tillid og stærke relationer til både medarbejdere, kunder og samarbejdspartnere.
- Er en dygtig sælger, der forstår kundens forretning og kan omsætte behov til relevante løsninger og langsigtede aftaler.

En rolle med stor kontaktflade:

Du samarbejder tæt med salgsledelsen, Product Management, Key Account Management, Marketing, logistik, indkøb, økonomi og tekniske specialister. Du har også løbende kontakt med strategiske kunder, leverandører og servicepartnere. Rollen indebærer rejseaktivitet i Danmark og lejlighedsvis deltagelse i koncern- og leverandørmøder.

Din bopæl er ikke afgørende. Vi hører gerne fra dig, uanset hvor i Danmark du bor, så længe du er indstillet på rejseaktivitet og på at være til stede hos både kunder og teamet.

Her kan du sætte dit præg på forretningen

- En central lederrolle med stor indflydelse på retningen for Værkstedsudstyr hos Würth Danmark.
- Et samlet ansvar for salg, medarbejderudvikling og service, så du kan skabe sammenhæng mellem kundernes behov, teamets indsats og forretningens resultater.
- Mulighed for at udvikle kunderelationer, service og koncepter og styrke Würths position på markedet.
- Attraktiv lønpakke, pension og øvrige personalegoder.

Skal du stå i spidsen for Værkstedsudstyr?

Send din ansøgning og dit CV, og fortæl os, hvordan du har skabt resultater gennem dit team og dine kunderelationer. Vi glæder os til at høre fra dig.