



Vil du være min nye kollega?

TOM T. KRAGH,
INNOVATION AND R&D DIRECTOR – OJ ELECTRONICS

SALES & MARKETING DIRECTOR - udfordrende chefstilling i eksportvirksomhed

OJ Electronics A/S tilbyder en udfordrende stilling som Sales & Marketing Director for virksomhedens globale salgsaktiviteter. Du bliver en del af en spændende international elektronikvirksomhed med ambitiøse vækstplaner og som Sales & Marketing Director for 18 medarbejdere i salgssupport, marketing og salg bliver du også en del af virksomhedens øverste ledergruppe med reference til den administrerende direktør. Som en del af denne gruppe indgår du naturligt i arbejdet med virksomhedens nye strategi for 2019 – 2021.

OJ Electronics har arbejdet fokuseret med value propositions, customer scorecards og kundedifferentiering, der skal fastholde opmærksomheden på kundens behov overalt i virksomheden. Vi forventer, at den kommende Sales & Marketing Director kan fortsætte og udvikle dette arbejde.

Ansvar og opgaver

Du vil få salgsansvaret for virksomhedens samlede produktprogram. Da fokus er på at skabe og opretholde værdiskabende og langvarige relationer til kunderne, vil dine opgaver være at lede dit team, sparre med KAM'ere, export managers og department heads i salgssupport og marketing.

Du skal udvikle og drive globale salgs- og markedsstrategier – herunder have øjnene åbne for muligheder indenfor digital markedsføring – samtidig med, at du er en motiverende og empatisk leder, der formår at kommunikere konstruktivt på alle niveauer.

Erfaring og kompetencer

Vi forventer, at du har en kommerciel baggrund og en teknisk interesse/indsigt. Du har oparbejdet indgående erfaring med at skabe og fastholde international kommerciel fremdrift indenfor BtB, og du har indsigt i de udfordringer, der kan være i udviklingen af KAM funktionen.

Du har stærke kommunikations- og forhandlingskompetencer på dansk og engelsk, en solid forretningsforståelse og tilsvarende niveau indenfor økonomi. Har du erfaring indenfor HVAC eller gulvvarmeområdet er det en klar fordel. Du har øje for vækstmuligheder og du forstår at omsætte overordnede forretningsmål til operationelle koncepter, der både kan kommunikeres og implementeres.

Om stillingen

Du tilbydes en attraktiv og udfordrende stilling med stor mulighed for faglig og personlig udvikling. Der er tale om en nøgleposition i en virksomhed med en uformel organisation, korte beslutningsveje, samt et stærkt produktsortiment af høj kvalitet. Stillingen indbefatter ca. 60 rejsedage om året. Du får fast tilknytning til virksomhedens hovedkvarter i Sønderborg, hvorfor du er bosat i hensigtsmæssig køreafstand hertil.

Ansøgning

Du kan få mere at vide om stillingen ved at kontakte adm. dir. Erik Damsgaard på 24 23 96 15 eller Søren Vogelius, Vogelius human relations på 30 52 58 80.

Ansøgning sendes til Vogelius human relations på e-mail ssv@hr-vogelius.dk mærket "Sales Director".