



Actulux A/S søger:

Dato: 10.02.23

Head of Sales (CSO)

Kommerciel leder til eksportorienteret vækstvirksomhed

Actulux' forretning har et stort vækstpotentiale inden for sit kerneområde, hvor teknologien med elektriske åbningsystemer til røg- og komfortventilation vinder ind i flere europæiske lande. Markedet er generelt i vækst og vores teknologi indeholder et uudnyttet potentiale ift. relaterede produktområder og løsninger.

Du bliver ansvarlig for vores salgsafdeling samt det samlede salg af produktløsninger i Actulux A/S, hvor hovedopgaven er at bevare og styrke eksisterende kunderelationer samt sikre tilgangen af nye kunder, primært i Europa. Den nye CSO refererer til den administrerende direktør og indgår i virksomhedens ledergruppe. Stillingen omfatter personaleansvar for en salgsorganisation med 6 medarbejdere.

Stærke værdier

Det er vores passion at redde liv og forbedre sundheden med "Best in Class elektriske åbningsystemer". Vi har en ambitiøs strategi og vækstplan, som bygger på værdierne innovation, initiativ, relationer og respekt. Vi søger derfor en CSO, der kan identificere sig med disse og kan bidrage med strategisk nytænkning samt udvikling af salget og salgsorganisationen til næste niveau.

Dine vigtigste opgaver

- Udvikle dit salgsteam via synlig og motiverende ledelse samt sikre, at der arbejdes systematisk og målrettet med udvikling og gennemførelse af salget.
- Agere synlig og inspirerende leder ved at gå forrest og skabe engagement for Actulux' vision, kultur, værdier og mål.
- Løbende tilpasse og udvikle salgsstrategien indenfor de vigtigste strategiske fokusområder og markeder.
- Udarbejde handlingsplaner for salg samt sikre opfølgning herpå.
- Evaluere og justere salgsprocessen på tværs i organisationen og sikre et godt internt samarbejde med velfungerende forretningsgange ift. hele kunderejsen.
- Videreudvikling af "Actulux Academy", som er vores "træningscenter" for kunder og medarbejdere.
- Deltagelse i videreudviklingen af marketingplaner og indsatser.
- Være aktiv overfor og opbygge nære relationer hos eksisterende og nye kunder.
- Deltage og bidrage til et værdiskabende samarbejde i ledergruppen.

Dine kompetencer

Din baggrund er måske fra en lignende stilling i en industriel B2B virksomhed, der leverer tekniske løsninger, hvor du har haft det overordnede ansvar for et produktområde, en kundegruppe eller geografiske markeder. Dine kunder og medarbejdere betragter dig som en kompetent og innovativ sparringspartner, der kommercielt og teknisk skaber værdi for begge parter. Du har skabt vækst, som har medført et ledelsesmæssigt ansvar for et salgsteam, og du trives i rollen som "spillende træner", hvor resultater nås som et hold.

Du har en relevant kommerciel uddannelse, fx HD, cand.merc. i International Handel eller tilsvarende kombineret med erfaring med teknisk løsningssalg. Du kan også have en teknisk baggrund, som er suppleret med en kommerciel uddannelse/erfaring. Det er vigtigt, at du har en naturlig interesse for vores løsninger og det tekniske i vores produkter. Erfaring med el og elektronik er en fordel. Du er vant til at agere på internationale markeder og behersker det engelske sprog på forhandlingsniveau, ligesom du evt. har kendskab til tysk.

Som person går du forrest med en synlig og motiverende adfærd, der samler og skaber dynamik i den fælles indsats med at sætte målet og gå efter det. Du er nysgerrig, aktivt opsøgende og involverer dig gerne i andre, ligesom du besidder købmandskab, samt har en naturlig interesse for at lære nyt og finde de bedste løsninger.

Du tilbydes

En stilling i en virksomhed, som de senere år har vist flotte resultater, og hvor der fortsat er et uudnyttet vækstpotentiale, som giver rig mulighed for personlig, faglig og ledelsesmæssig udvikling. Actulux er netop flyttet ind i et helt nybygget domicil ved E45 i Støvring. Vi har en organisation med korte beslutningsveje, et stærkt fællesskab og arbejder dagligt på at være en virksomhed, der er "værd at følge" for vores medarbejdere, kunder og samarbejdspartnere.

Actulux udvikler, producerer og sælger innovative, elektriske kundetilpassede åbningsystemer til ovenlys, glasfacader, vinduer og røglemmen i forbindelse med brand- og komfortventilation. Virksomheden er beliggende i Støvring syd for Aalborg, der er 75 medarbejdere i virksomheden, der både omfatter udvikling, produktion og salg.

Blandt kunderne er nogle af Europas største producenter af ovenlys, vinduer og røglemmen. Siden virksomhedens etablering i 2005, har Actulux markeret sig som en velkendt og respekteret samarbejdspartner med produkter, som er teknologisk markedsledende med pænt design, høj performance, kvalitet og fleksibilitet.

Sådan søger du jobbet...

Jobbet kan søges via dette link:

[Head of Sales \(CSO\) | Jobannonce | Jobindex](#)

Vil du vide mere om virksomheden eller stillingen, er du velkommen til at kontakte **HR Chef Peter Overby på tlf. 41 67 81 80**. Alle henvendelser behandles fortroligt.