

## Salgschef - Jylland



Stillingsprofil  
April 2015

---

## VIRKSOMHEDEN

INGVALD™ blev etableret i 1938 med produktion, salg og service af slagterimaskiner. Gennem alle årene har en af de vigtigste elementer i INGVALD været baseret på at samle viden og erfaring. I dag består virksomheden af alt fra udvikling og produktion til salg og service, og mottoet er: "vi er stolte af det, vi kan og gør for vores kunder".

INGVALDs basisviden om slagterimaskiner er med held blevet omsat til et bredt sortiment til en række andre maskiner i fødevarebranchen. INGVALD henvender sig i dag med et bredt sortiment til virksomheder, der primært producerer og håndterer fødevarer.

INGVALD reparerer og servicere ligeledes alle maskiner.

Virksomheden har til huse i Odense – centralt i Danmark og med kunder i både Danmark og resten af Norden.

Læs mere om virksomheden her: [www.ingvald.dk](http://www.ingvald.dk)

## ORGANISATIONEN

INGVALD består i dag er en dynamisk mindre organisation med engagerede medarbejdere med høj anciennitet.

## STILLINGEN

Til at forestå den videre udvikling søges endnu en Salgschef med direkte kundekontakt til Jyllands-området. Du bliver en del af et stærkt salgschef-trekløver, der varetager alt fra direkte kundekontakt til salg, rådgivning og servicering af indretning af slagterimaskiner til fødevarebranchen.

### Ansvarsområder:

Ud over det fagspecifikke bliver din rolle at rådgive internt i forhold til projekterne og eksternt i forhold til kunderne med henblik på optimale helhedsløsninger inden for installationerne. Du vil ofte have direkte kontakt til leverandørerne.

### Hovedopgaver:

- Varetage og servicere eksisterende/nye kunder
  - Servicere og rådgive indkomne kundeforespørgsler
  - Salg og projektering af slagterimaskine-løsninger til supermarkeder, slagtere og fødevareindustrien med fokus på systemløsninger, indeholdende produkter og råvarebearbejdning
  - Projektledelse
  - Rådgivning i forbindelse med driftsmæssige og bearbejdningmæssige forhold
  - Rådgivning vedr. indretningsmæssige forhold og flow
  - Deltagelse på messer og øvrige salgsfremmende aktiviteter
-

Du skal således kunne håndtere både store og små projekter samt kunne indgå i et projektteam, som kan være tværfagligt sammensat.

Du vil få kundedialog om de tekniske løsninger og vil derigennem være personen bag salget af systemløsningen og med til at repræsentere INGVALD over for nuværende og fremtidige kunder.

Du vil komme til at arbejde med opgaver primært i Jylland.

### **KANDIDATEN**

Du kan være uddannet slagter eller har arbejdet med slagteri-/produktionsudstyr. Din baggrund kan være mangeartet, dog vigtigst er det, at du har erfaring med salg og rådgivning, at du kan omsætte maskinelt behov i forhold til fødevarebearbejdning hos fødevareindustrien, supermarkeder etc. til færdige løsninger.

Du er fagligt stærk og kan arbejde selvstændigt på et højt niveau. Du er vant til at levere faglig høj kvalitet til kunderne, teknisk som praktisk, og du har lysten til at sælge løsningen til kunderne. Du har mod på at lære mere og dele ud af din viden til dine kolleger.

Som person er du systematisk og grundig. Du evner at tænke i nye baner og indarbejde ny viden i projekterne. Du er god til at samarbejde med kolleger og kunder. Du er vant til at samle trådene og skabe overblik for dig selv og andre. Du er en stærk formidler af faglig viden.

Du sætter pris på at arbejde i et uformelt arbejdsmiljø, hvor du har stor indflydelse på egen arbejdsdag. Du er selvmotiverende, idet du oftest vil arbejde med udgangspunkt fra din egen hjemmeadresse. Du indgår i en gruppe, hvor god stemning og godt humør præger hverdagen.

### **ANDRE FORHOLD**

Du behersker engelsk, gerne tysk.

Du er bosat i Jylland.

### **TILTRÆDELSE**

Hurtigst muligt, men vi venter på den rette kandidat.

### **KONTAKTOPLYSNINGER**

Ann-Christin Sletskov

Mobil +45 21 45 85 20

E-mail [ac@sletskov-partners.com](mailto:ac@sletskov-partners.com)

www [sletskov-partners.com](http://sletskov-partners.com)

---