Head of Retail

Handlekraftig salgsprofil til en markant rolle i dansk dagligvarehandel – med stort kundeansvar og frihed til at skabe resultater

Delika Food Group er en førende dansk producent og leverandør af forarbejdede kødprodukter og convenience-løsninger til retail og foodservice. Koncernen har en bred produktportefølje inden for både mærkevarer og private label og samarbejder med professionelle kunder i dansk dagligvarehandel.

Delika Food Group er majoritetsejet af Erhvervsinvest og er i gang med at styrke samarbejdet og udnytte mulighederne på tværs af koncernens virksomheder. Med en ny CEO på plads er der fokus på eksekvering, kundeforståelse og lønsom udvikling.

Vi søger derfor en **Head of Nordic Retail**, der refererer til CEO og får ansvaret for at drive og udvikle koncernens retailforretning. Danmark er kernemarkedet, og den vigtigste opgave bliver at styrke positionen hos de danske detailkunder. Du skal selv drive kunder og salgsaktiviteter og samtidig skabe retning og fremdrift i et mindre team.

Opgaven

Det er en udpræget operationel salgsrolle. Du skal trives med selv at åbne muligheder, gennemføre forhandlinger og følge aftalerne helt frem til implementering.

En central del af opgaven bliver at øge indtjeningen på både produkter og kunder. Det kræver, at du udvikler salget på kundeniveau og omsætter kunde- og markedsindsigt til lønsomme løsninger. Rollen omfatter også produktudvikling, produktansvar og innovation. Det endelige setup er endnu ikke fastlagt, og du får derfor mulighed for at præge, hvordan dette ansvar bedst organiseres og drives.

Dine hovedopgaver bliver at:

- Udvikle relationerne til eksisterende retailkunder og identificere nye forretningsmuligheder.
- Drive kundedialog, tilbud, forhandlinger og kommerciel opfølgning.
- Skabe lønsom vækst på tværs af mærkevarer og private label.
- Øge salget og indtjeningen på både produkt- og kundeniveau.
- Udarbejde konkrete kunde- og salgsplaner med afsæt i kategorier, sæsoner og kundernes årshjul.
- Bruge salgsdata, markedsindsigt og konkurrentforståelse til at prioritere indsatsen.
- Bidrage til produktudvikling, produktansvar og innovation i samarbejde med relevante funktioner på tværs af koncernen.
- Sikre tæt koordinering med produktion, produktledelse, marketing og øvrige salgsfunktioner.
- Tage ansvar for at skabe retning og fremdrift i et mindre team, samtidig med at du selv har et betydeligt kunde- og salgsansvar.

Du skal forstå kundernes krav til sortiment, pris, kvalitet og levering og kunne omsætte dem til løsninger, der også er attraktive for Delika Food Group.

Profil

Vi søger en kommerciel profil, der:

- Har solid erfaring med salg til dansk dagligvarehandel og en stærk forståelse for kædernes krav og beslutningsprocesser. Erfaringen kan være fra forskellige produktkategorier.
- Kan fremvise dokumenterede resultater med kundeudvikling og forhandling.
- Forstår både mærkevarer og private label samt de forskellige kommercielle vilkår.
- Har blik for, hvordan sortiment, priser og kundeplaner påvirker indtjeningen.
- Kombinerer stærk salgskraft med analytisk forståelse og økonomisk sans.
- Arbejder struktureret med kundernes beslutningsprocesser, kategorier og sæsoner.

•Kan tage ansvar for et mindre team og samtidig selv drive en betydelig del af salget.
•Har interesse for produktudvikling, produktansvar og innovation.
•Har energi, vedholdenhed og ambitioner om at skabe resultater.

Du kan allerede være salgschef eller Head of Retail. Du kan også være en stærk Senior Key Account Manager, der er klar til at kombinere eget kundeansvar med et bredere kommercielt ansvar. Du motiveres af selv at drive salget – fra at identificere muligheder og åbne døre til at forhandle aftaler og følge dem helt til dørs.

En relevant kommerciel akademisk uddannelse er en fordel, men vigtigst er, at du arbejder datadrevet og omsætter indsigt i kunder, kategorier og indtjening til konkrete salgsaktiviteter. Du kombinerer stærk kundeforståelse med gennemslagskraft og vedholdende opfølgning, så muligheder bliver til lønsom forretning.

Vi tilbyder

•En central kommerciel rolle med stor indflydelse på udviklingen af retailforretningen.
•En bred produktportefølje og mulighed for at arbejde med både mærkevarer og private label.
•Et selvstændigt ansvar med kort vej fra idé til handling.
•Mulighed for at udvikle et mindre team og sætte retning for salgsarbejdet.
•Mulighed for at præge arbejdet med produktudvikling, produktansvar og innovation.
•En virksomhed i udvikling med en professionel ejerkreds og tydelige ambitioner.

Rollen indebærer rejseaktivitet og tæt samarbejde med kolleger på tværs af koncernen. Arbejdsstedet vil være en blanding mellem Christiansfeld, Århus samt kundebesøg.

Interesseret?

European Search Company håndterer denne rekrutteringsproces.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, kan du derfor kontakte Brian Ranvits på +45 2048 0548 eller Christoffer Bjørk Petersen på +45 2080 1638.

Ansøgning og CV fremsendes elektronisk via nedenstående ansøgningsknap.