

Ambitiøs salgscchef

BOARD OFFICE A/S, Aalborg

Med reference til CEO får den nye salgscchef en nøgleposition i en meget spændende SaaS virksomhed med betydende erhvervspartnerkaber og solid governance baggrund. Som garant for den udarbejdelse af konkrete salgsstrategier, playbook og træning/ledelse af medarbejdere får du, som medlem af ledelsesgruppen, stort ansvar og værdifuld indsigt.

En stærk salgsafdeling, der understøtter SaaS forretningen

Som salgscchef refererer du direkte til BOARD-OFFICEs direktør, og du vil være en naturlig del af ledergruppen. Du skal sikre en resultatskabende og målstyret salgsafdeling, som understøtter forretningen med digitale salgsstrategier inden for SaaS. Som salgscchef får du ansvaret for totalsalg i Danmark, sælgere (salg via onlinemøder/demoer), hotline, kundeservice, partnersalg med et sted mellem 3- 6 medarbejdere.

Du får en central rolle som sparringspartner for CEO samt den øvrige ledelse. Salgscchefen har ansvar for udvikling af salgsafdelingen, medarbejderoplæring og træning i takt med, at virksomhedens vækstplaner indfries.


Gennem topmotiverende og resultatorienteret ledelse af afdelingen, samt din egen aktive salgsindsats medvirker du både til de daglige salgs- og kundeopgaver samt den forretningsmæssige udvikling. Du bidrager med dokumenteret SaaS salgsrapportering, værdiskabende analyser, nøgletal og beslutningsforslag.

Dine nøgleopgaver bliver bl.a.:

- Udarbejdelse af salgsbudgetter, forecast samt tilhørende KPI
- Optimering af salgsteknik og administrative salgsforretningsgange i en SaaS virksomhed
- Udarbejdelse af månedsrapporter til CEO og bestyrelsen
- KPI-opfølgning særligt på partnersiden og salgsoptimering.
- Træning og oplæring i playbook og konkret salgsteknikker for online salgsmøder
- Ambitiøst salgsbudget
- Aflønning - provisionspakker mv
- Ansvarlig for interne registreringer i CRM og procedurer, GDPR og kundedata
- Udarbejde markedsanalyser, konkurrentovervågning og ad-hoc i direktionsmøder.

Solid forretningsforståelse og dokumenteret salgsledelse

Du har oparbejdet solid erfaring med personligt salg af digitale produkter, salgsledelse, salgstræning samt motivationsskabende aktiviteter for medarbejdere. Det er vigtigt, at du har en ambitiøs forretningsorienteret tilgang og en udpræget forståelse for hvordan en professionel salgsafdeling er afgørende i en SaaS forretning.



For at få succes er det vigtigt, at du både arbejder med eget personligt salg og med den daglige drift og de mere beslutningsorienterede opgaver, herunder sparring med ledergruppen. Det er derfor vigtigt, at du udviser initiativ, arbejder proaktivt og byder dig til med en samarbejdsorienteret tilgang.

Den ideelle kandidat har en relevant uddannelse og minimum 3 års erfaring fra en lignende stilling som salgsleder, salgschef eller Key Account Manager.

Du har dokumenteret erfaring med ledelse af en mindre salgsafdeling, hvor salget har været digitale produkter – allerhelst abonnementsforretning. Derved evner du at motivere, være rollemodel og vise vejen for den øvrige organisation. Du er personlig ambitiøs, arbejdsom og stærk til eksekvering. Du har stærke kommunikative kompetencer, og evner at bygge stærke relationer op i både internt og eksternt. Som person motiveres du af at være en del af et ambitiøst team, og du arbejder målstyret med medarbejdernes udvikling, både fagligt og personligt, så medarbejderne forbliver motiverede og dedikerede. Din arbejdsstil er struktureret og analytisk, og du formår at inspirere og motivere andre, så I sammen opnår de bedst mulige resultater.

Den ideelle kandidat har en solid forretningsforståelse, digital forståelse, pædagogisk sans, høje analytiske kompetencer og besidder samtidigt et kommercielt mindset. Vedkommende arbejder proaktivt og er abstrakttænkende.

Desuden er/har du:

- Selvindsigt, troværdighed og robusthed
- Ledelsesmæssige ambitioner
- Proaktiv, dynamisk og engageret
- Besiddende af grundlæggende værdier som rettidig omhu og ordentlighed
- Empatisk, tillidsvækkende og evner at møde alle mennesker i øjenhøjde
- Eksekveringskraft

Ambitiøs innovativ og kompetent salgsledelse i SaaS virksomhed

Du kan se frem til et spændende og afvekslende job, hvor du får meget forskelligartede opgaver og stort ansvar i en vækstorienteret SaaS virksomhed. Der er plads til både faglig og personlig udvikling, samt medindflydelse i jobindholdet, hvor der er plads til frihed under ansvar.

Som salgschef bliver man medlem af den daglige ledergruppe i Aalborg, der udarbejder oplæg til forretningsmæssige mål, indsatser og strategi. Man får hertil et selvstændigt ansvar og stor mulighed for at sætte sit præg på dagligdagen på kontoret i Aalborg.

Du bliver en del af en dynamisk virksomhed med et stærkt brand. Teamet i Aalborg arbejder sammen om at skabe en god oplevelse for kunder, partnere og tilknyttede internationale governance forskere. Der er en uformel tone, og der lægges vægt på gode interne relationer, samt positiv, ambitiøs personlighed.

Søg stillingen ved at sende CV og ansøgning til info@board-office.dk
Ansøgningsfrist: 6. november