

GLOBAL SALGSDIREKTØR

MED SOLID ERFARING INDENFOR TEKNISK SALG



WE INCREASE **UPTIME** AND **EFFICIENCY** IN THE REFRIGERATION INDUSTRY

HB PRODUCTS

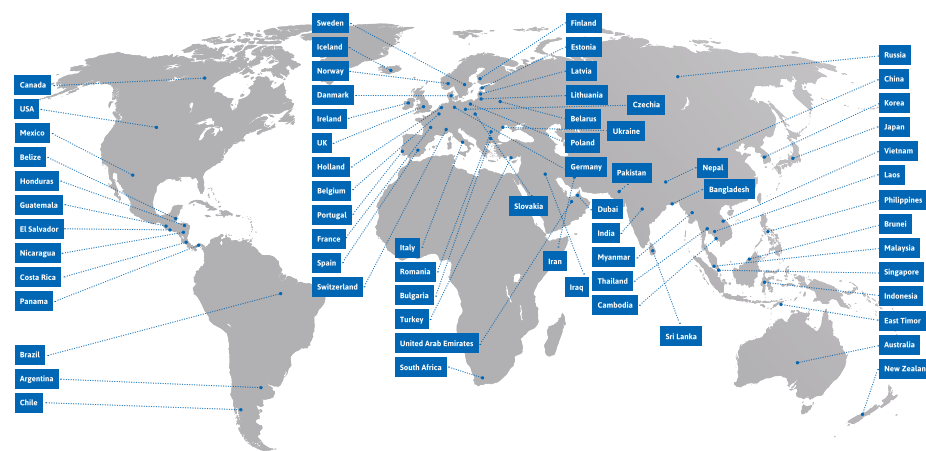
HB PRODUCTS ER EN INTERNATIONALT ORIENTERET VIRKSOMHED, DER ER KENDE-
TEGNET VED EN RÆKKE UNIKKE PATENTEREDE PRODUKTER, EN STÆRK TRADITION FOR
PRODUKTUDVIKLING, PASSIONEREDE MEDARBEJDERE OG ET KÆMPE POTENTIALE.

OM VIRKSOMHEDEN

HB Products er en veletableret og økonomisk sund virksomhed, der har stået bag udvikling, produktion og salg af højteknologiske sensorer til køleindustrien i mere end 20 år. Virksomheden, der ligger tæt på motorvejen syd for Århus, er markedsledende og har 33 distributører, der dækker 63 lande. 80 % af omsætningen kommer fra eksport.

Vi har i dag 20 engagerede og højt kvalificerede medarbejdere – vores måske stærkeste kort. Vi arbejder ud fra et ønske om at sikre medarbejderne gode trygge rammer og give dem mulighed for at udvikle og dygtiggøre sig. Vi har fokus på trivsel og på at tilgodese en sund arbejdskultur i et uhøjtideligt arbejdsmiljø.

Hos HB Products er vi drevet af en passion om proaktivt at udvikle tekniske løsninger, der optimerer køleindustrien. Vi er ambitiøse og arbejder ud fra en klar og veldefineret strategi – 2021 vækstplan er udtænkt i tæt sparring mellem ledelsen og en velfungerende bestyrelse. HB Products oplever i år



en vækst i omsætning på 20 % og fremstår klar og gearret til vækst og fortsat udvikling. Vi er godt i gang med at udvide vores domicil med ny salgsafdeling på 500 m2.

[Se produktvideo](#)

STILLINGEN

DU VIL MED REFERENCE TIL VIRKSOMHEDENS CEO STÅ I SPIDSEN FOR DEN FORRETNINGS-
MÆSSIGE UDVIKLING OG VÆKST, OG SAMMEN MED DET RESTERENDE SALGSTEAM INDFRI
AMBITIØSE VÆKSTMÅL OG LØFTE HB PRODUCTS TIL NYE HØJDER.

SALGSSTRATEGI

Du bliver en vigtig del af den fremtidige udvikling af HB Products salgsstrategi i sparring med ledelse og bestyrelse, og det forventes, at du proaktivt er med til at sikre det bedst tænkelige beslutningsgrundlag. Det er således dig, der har fingeren på pulsen i forhold til tendenser i markedet.

SALGSLEDELSE

Du får ansvar for ledelse af et velfungerende salgsteam på tre personer, og går med smittende entusiasme forrest, og får det bedste frem i teamet som helhed. Også internationalt er du en synlig og beslutsom leder, der sikrer høj performance hos agenter og samarbejdspartnere. Du er selvfølgelig budgetansvarlig for hele salgsorganisationen.

STRATEGISK SALG

Du får ansvar for udvidelse og optimering af eksisterende markeder samt opbygning af nye salgsafdelinger i bl.a. USA og Asien. Du bliver sammen med vores CEO virksomhedens ansigt udadtil, og du skal personligt varetage kontakten til en række udvalgte strategiske kunder og samarbejdspartnere med henblik på salg af vores unikke og patenterede produkter.

MARKETING

Du bliver marketingansvarlig, analyserer markedet, tænker branding, sætter retning, og koordinerer indsatsen internt i huset samt med eksterne samarbejdspartnere.

DIN PROFIL

VI KIGGER EFTER HELHEDEN I DEN PERSON, SOM VI LEDER EFTER – EN BLANDING AF STÆRKE FAGLIGE KOMPETENCER OG DE RETTE MENNESKELIGE EGENSKABER.

FAGLIG PROFIL

- Teknisk uddannelse som eksempelvis maskinmester eller ingeniør
- Mindst 5 års erfaring med ansvar for internationalt teknisk salg
 - ideelt fra branchebeslægtet mindre virksomhed
- Bred teknisk indsigt eventuelt med viden indenfor køl
- Ledelseserfaring og flair for mennesker
- Generel forretnings- og økonomiforståelse
- God IT-forståelse herunder brug af crm
- Kommunikerer flydende på dansk og engelsk
- Stærke analytiske evner
- Max. 1 times kørsel til HB Products (firmabil stilles til rådighed)
- Fleksibel vedrørende arbejdstider/-mængde, der er tale om en +37 timers stilling
- Afklaret (selv/familie) omkring at stillingen betyder +60 rejsedage om året

MENNESKELIG PROFIL

Du er fagligt ambitiøs og motiveres af at skabe resultater – både selvstændigt og sammen med andre. Du trives i et dynamisk og innovativt højteknologisk miljø med klare målsætninger om vækst og udvikling. Du er udadvendt, har et stærkt personligt drive, trives godt i internationale sammenhænge og har forståelse for kulturforskelle og forskellige måder at kommunikere på. Du forstår at lytte, er forhandlingsvant og god til at sætte dig ind i kundernes behov. Du er samtidig handlekraftig og god til at få handlen i hus. På hjemmebanen er du nærværende og møder dine medarbejdere med tillid. Du har en naturlig evne til at samle folk og til at skabe begejstring for en fælles indsats. Du har et godt overblik og bruger kun tid på væsentlige detaljer.

DET RIGTIGE MATCH

VI ØNSKER AT SIKRE DET HELT RIGTIGE MATCH, OG DET RIGTIGE MATCH
GÅR SOM BEKENDT BEGGE VEJE. PASSER DU TIL OS OG VI TIL DIG?

NEXT STEP

Rekrutteringsprocessen gennemføres i samarbejde med blue search & selection, som du kan betragte som din fortrolige sparringspartner. Det er direktør og konsulent Gustav Wenneberg, der varetager den indledende fase, herunder dialog med og valg af kandidater til samtale. Har du spørgsmål til processen, så kontakt Gustav Wenneberg på 27642727. Spørgsmål af strategisk karakter gemmes venligst til et eventuelt kommende møde. Vi glæder os til at modtage din ansøgning og cv mrk. "HBP - Salgsdirektør" på gw@bluesearch.dk. Du giver med din henvendelse samtidig tilladelse til at videre-sende din ansøgning til virksomheden. Samtaler afholdes løbende. Ønsket opstart er snarest muligt.



WE INCREASE **UPTIME** AND **EFFICIENCY** IN THE REFRIGERATION INDUSTRY