

Försäljningschef, Komplex försäljning
Öresundskraft AB

ÖRESUNDS
KRAFT



MANAGEMENT PARTNERS
Din partner – hela vägen!



Vi söker en Försäljningschef, Komplex försäljning, Öresundskraft AB

Om Öresundskraft

Öresundskraft AB är ett helägt dotterbolag till Helsingborg Energi Holding AB (556520-3089). Båda bolagen har sitt säte i Helsingborg. Helsingborg Energi Holding AB är i sin tur ett helägt dotterbolag till Helsingborgs Stads Förvaltning AB (556007-4634), vilket är helägt av Helsingborgs Stad. Öresundskraft tillhandahåller energitjänster för den nordiska marknaden. Detta innefattar försäljning, produktion och distribution av el, fjärrvärme, fjärrkyla och gas samt att tillhandahålla nät för bredbandstjänster

Affärsidé

Öresundskraft säljer kundnära energilösningar och leveranssäker distribution. Vi vinner Öresundsregionens förtroende genom medarbetarnas kund-, miljö- och samhällsengagemang.

Vision

Energi för en bättre värld. Kraft för regionen.

Öresundskrafts vision är mer än ord. Fyra femtedelar av fjärrvärmens vi producerar kommer från restvärme, restavfall och biobränsle. Det är klok resurshushållning. Vi tillhandahåller fordonsgas för minskade utsläpp. Vi stödjer småskalig elproduktion, driver på introduktionen av elbilar, erbjuder smarta energilösningar och investerar i lokal vindkraft. Och vi utvecklar effektivare produktion och distribution av värme och el. Med 400 medarbetare ser vi till att 260.000 kunder får el, fjärrvärme, naturgas, fjärrkyla, bredband och servicetjänster. Allt för en livskraftig Öresundsregion.

Rollen som Försäljningschef, Komplex försäljning

Då företaget befinner sig i en fas med ett extremt högt förändringstempo är det ett absolut krav att du har erfarenhet av förändringsledning. Du ansvarar för att leda, coacha och skapa förutsättningar för våra säljare i utvecklingen av affären med nyckelkunder. Ser till att vi gör "rätt affärer med rätt kund på rätt sätt med rätt säljare". Säkerställer balansen mellan att vi skapar värde för nyckelkunderna och affären med dessa är lönsam för oss. Du rapporterar till affärsområdeschef i affärsområde Energilösningar.

Dina huvudsakliga arbetsuppgifter

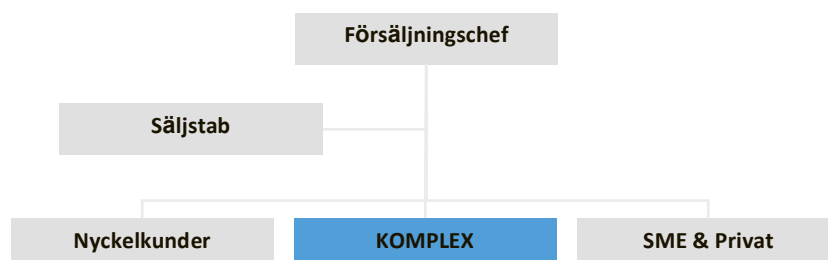
Personligt ansvarig för att

- Rekrytera och utveckla kundansvariga baserat på affärs- och HR-strategi
- Leda förändringsarbetet inom enheten i linje med ÖKABs strategi
- Styra resursallokeringen optimalt
- Leda, coacha och stötta kundansvariga
- Säkerställa att arbetet bedrivs i enlighet med gällande mål, strategier, planer och policys
- Följa upp resultat i relation till mål (intäkt, lönsamhet, penetrationsgrad, kundnöjdhet etc)

Medverkar till att

- Utveckla en marknads-, kund- och försäljningsorienterad kultur inom Öresundskraft
- Utveckla affärsområdets strategi-, affärsplan- och budget
- Utveckla ramverk för - samt löpande genomföra - kvalificering av kunder/affärsmöjligheter
- Ta fram ramverket för – samt att löpande tillämpa – affärsområdets prismodell
- Se till att kunder och affärsmöjligheter där så är lämpligt lämnas över mellan säljenheter
- Säkerställa effektivt samarbete med säljorganisationen i övrigt samt ÖKAB i stort
- Sammanställa försäljnings- och intäktsprognoser
- Ge input till konceptutveckling, marknadsföring och processutveckling
- Utvärdera säljorganisationens effektivitet, identifiera förbättringsmöjligheter inom säljfunktionen samt organisationen i stort
- Definiera behov av säljrelaterade analysprojekt och utvecklingsinitiativ
- Utveckla och upprätthålla affärsområdets säljkanalstrategi
- Definiera säljkårens incitamentsprogram
- Säkerställa att resultat från säljinriktade utvecklingsinitiativ implementeras effektivt

Organisatorisk placering



Kunskap och erfarenhet

- Du har Kandidatexamen inom relevant ämnesområde (ex Företagsekonomi)
- Du har erfarenhet av projektarbete och projektledning
- Du har kunskap om branschen
- Du har förståelse för ekonomiska samband
- Du är en duktig pedagog och presentatör
- Du har erfarenhet av upphandlingar och avtalshantering

Personliga egenskaper

- Du är intresserad av människor
- Du har utmärkt kommersiell förmåga
- Du är kundvärdesorienterad
- Du har talang och förmåga för komplex försäljning
- Du har kunskap om processer för köpbeslut
- Du har organiseringsförmåga
- Du har hög integritet
- Du har ledaregenskaper
- Du är en problemlösare

Tillträde

Snarast

Placeringsort

Helsingborg

Vid frågor om tjänsten kontakta Jeanett Paludan, 0709-724120

Din ansökan skickar du till rekrytering@mpmalmo.com