

*Mettler-Toledo er en international schweizisk koncern, der med en omsætning på mere end 2,5 mia. USD og 14.200 medarbejdere er verdens førende på sit marked. Koncernen udvikler, producerer og afsætter tekniske og elektroniske veje- og analyseløsninger/-produkter til laboratorier og industrien i hele verden. Virksomheden er repræsenteret i mere end 84 lande og har produktion i 15 lande. Koncernen har hovedkontor i Schweiz og er noteret på New York Stock Exchange. I Danmark har virksomheden hovedkontor i Glostrup og filial i Århus, og beskæftiger i alt 38 medarbejdere. Se mere om Mettler-Toledo på [www.mt.com](http://www.mt.com)*



## Operational Salgschef til Mettler-Toledo i Glostrup

### Vi søger

Til vores danske kontor i Glostrup søger vi en operativ Salgschef til at lede og motivere det danske salgsteam bestående af 4 eksterne sælgere og tæt samarbejde med den interne salgsafdeling bestående af en intern sælger (sælgerens forlængede arm) og en salgssupporter, som håndterer alt efter ordren er kommet ind, fra fakturering til leverance. Du bliver en del af en international førende koncern med et stærkt varemærke. Du kommer til at arbejde med markedets mest innovative og kvalitative produktprogram og løsninger indenfor vægte målrettet laboratorier i lægemiddelindustrien, den kemiske industri, universiteter og fødevarerindustrien.

Din arbejdsopgaver omfatter bl.a.;

- Ledelse, motivation og sparring med salgsteamet for at sikre den fortsatte vækst, øget markedsandel og profitabilitet.
- Proaktiv deltagelse i salgsarbejdet, herunder ansvar for egne nøglekunder.
- Rapportering til det nordiske hovedkontor i Stockholm.
- Skabe værdi for kunderne gennem besparelser, forbedret ergonomi, mere effektive processer og højere kvalitet.

### Din profil

Du har erfaring fra et lignende salgsjob og har stiftet bekendtskab med ledelse. Du trives i et dynamisk og ambitiøst miljø, hvor opgaverne er meget varierede og hvor tempoet er højt. Derudover har du følgende kompetencer og erfaringer:

- solid erfaring med B2B salg af tekniske løsninger.

- erfaring med at lede en salgsstyrke, så du ved, hvad der skal til for at udvikle, lede og motivere sælgere.
- du behersker dansk og engelsk i skrift og tale på et professionelt niveau.

Personligt er du kendetegnet ved at:

- have en høj grad af selvstændighed, drive, robusthed og løsningsorienteret tilgang.
- du tager fuldt ansvar og ejerskab over forretningen.
- du har et kommercielt mindset, god forretningsforståelse og sund sans for lønsomhed.
- du begår dig modent, selvsikkert og professionelt i både sælgerrollen og lederrollen.
- du kan bevare det strategiske overblik samtidig med, at du har en hands-on tilgang til salg.
- du har en målorienteret lederstil, hvor du samtidig engagerer og motiverer andre på en entusiastisk og inddragende måde.
- du er dialogsgørende og kommunikerende med en smittende energi.
- du er ambitiøs og beslutningsdygtig og skaber synlige resultater.
- du har veludviklede samarbejdsevner og et godt menneskekenndskab.

### Søg job

Sales Management varetager rekrutteringsprocessen, så søg dette spændende job ved at sende din ansøgning og CV mrk. "Mettler Toledo - Salgschef" til [job@sales-management.dk](mailto:job@sales-management.dk) For yderligere spørgsmål kontakt Lars Schrøder på tlf. 2720 5397. Vi indkalder til samtale løbende, så send din ansøgning allerede i dag. Alle henvendelser behandles fortroligt.

Vi glæder os til at høre fra dig