



Vi søger en Business Unit Manager (BUM) til Køl og Frost

Hos Amada Seafoods søger vi en ambitiøs Business Unit Manager, der skal drive og udvikle køl- og frostkategorien inden for detail og detail deli på det danske marked.

Ambition for Business Unit Manager

Du har i din tilgang til jobbet en bred funderet erfaring indenfor alle væsentlige dele af værdikæden, således at vækst initiativer er gennemførlige iht. selskabets leverance, logistik og produktionsfaciliteter. Det er derfor af betydelig vigtighed, at du i dit bestående netværk hurtigt og effektivt kan producere vindende løsninger og dermed realisere vækstpotentialet.

Kommerciel vækst drevet af kategori- og produktudvikling

På samme måde forventes væsentlig erfaring med kategoriudviklingstiltag, hvor du proaktivt skal inspirere og igangsætte udviklingsmæssige tiltag baseret på forbrugerpræferencer og kundeforhold. Dette vil ske i meget tæt samspil med selskabets kommercielle organisation og produktudviklingschef. I opstartsfasen forventes en god evne til fagligt at sætte sig ind i potentialet i den eksisterende produktportefølje.

En teamplayer som opnår resultater via samarbejdet med kollegaerne

Selskabets organisation består af meget kompetente individualister på alle nøglepositionerne som hver gør en betydelig forskel på hver sit område. Det som gør organisationen særlig effektiv og stærk, er den gensidige respekt for kollegaerne således at når styrkerne og kompetencerne er lagt sammen, er der "rum" til at udvikle betydelige synergieffekter i sparring, feedback og dialog. Det forventes at du bidrager såvel individuelt som kollegialt til fortsat styrkelse af denne tværfaglige værdiskabende proces.

Ansvarsområder – basis

Du får ansvar for det nuværende samt opsøgende salgsarbejde indenfor køl og frost, udbygning af de bestående relationer til virksomhedens nuværende kunder og sikring af vækst hos disse kunder i forhold til potentialet i de pågældende kategorier - og i forhold til salgsmuligheder for nye produkter.

Eks. på arbejdsopgaver:

- I samarbejde med CSO, at fastlægge salgsstrategien for de enkelte kategorier og kundesegmenter.
- Vedligehold og vækst på de etablerede kunder, ansvarlig for budget og proaktive indsatser ift. evt. afvigelser.
- Sikre at salgsindsatsen altid er fokuseret og effektiv.
- Sikre at markedsinformation systematisk indsamles og bearbejdes.
- Sikre at vi fortsat har en god og løbende dialog med kunderne omkring salg og nye produkt-muligheder.

Rollen som BUM er kendetegnet ved følgende kvalifikationer/kompetencer:

- Er resultatorienteret, professionel med et højt personligt drive.
- Troværdig og tillidsvækkende.
- En god formidler med gennemslagskraft.
- Meget udadvendt og aktivt kundeopsøgende.
- Uhøjtidelig og har humoristisk sans.
- Kan kommunikere de fordele vores produkter giver vores kunder på en klar og entydig måde.
- Arbejder struktureret og målrettet med sit salg.
- Er dynamisk og evner at have mange aktiviteter i gang samtidigt.
- Kan opbygge langvarige relationer med vores kunder.
- Fokuserer på muligheder frem for begrænsninger.

Du kan forvente følgende:

- Et spændende og krævende job med rige udviklingsmuligheder og en stor grad af selvstændighed.
- En plads i et meget ambitiøst og kompetent team i en virksomhed i kraftig vækst, hvor hver medarbejder gør en forskel.
- At blive en del af et uhøjtideligt miljø, med humor og korte beslutningsveje.
- Frihed under ansvar

Derfor skal du søge:

Vi tilbyder et job i et socialt og uformelt arbejdsmiljø, hvor du får en spændende og dynamisk hverdag med en frisk omgangstone. Samtidig vil du blive en del af en international organisation med et professionelt set-up, hvor du har mulighed for at udvikle dig fagligt og personligt. Herudover får du også et godt arbejdsklima med gode kolleger, der hjælper hinanden – samt en række personalegoder, der inkluderer pensionsordning, sundhedsordning og andre goder.

Vi afholder samtaler løbende og har derfor ingen ansøgningsfrist. Stillingen er placeret på vores hovedkontor i Frederikshavn.

Har du spørgsmål til jobbet er du velkommen til at kontakte CSO Anders Jensen på tlf. +45 2011 8611 ellers ser vi frem til at modtage din ansøgning på mail til: anders.jensen@insula.dk.

Amanda Seafoods A/S er en del af den nordiske koncern Insula, som omfatter 11 fiskeforædlingsvirksomheder på tværs af Norden. Koncernen repræsenterer det ypperste inden for seafood og samler alle led i én effektiv værdikæde – baseret på fisk fanget med omtanke og respekt for bæredygtighed.

Hvis du ønsker et indblik i vores virksomhed, så kig forbi: www.amanda-seafoods.dk og www.insula-fersk-fisk.dk

Amanda Seafoods A/S – Constantiavej 29, 9900 Frederikshavn.