

Ambitiøs Segment Sales Manager

- til førende EMS udbyder i markant vækst



BB Electronics A/S er en af Skandinaviens førende EMS udbydere (Electronic Manufacturing Services), der ønsker at være en full service partner for en lang række virksomheder. Kunderne er industrivirksomheder samt virksomheder indenfor telekommunikation, IT, medico, transport og en række niche industrier.

Virksomheden er i en positivt udvikling med stærk vækst og ønsker nu at styrke den salgsmæssige ledelse af selskabet gennem ansættelsen af en Segment Sales Manager til segmentet "High Complexity". Her samarbejder man med globalt orienterede koncerner i Danmark og i Nordeuropa. Der er et betydeligt betydeligt vækstpotentiale i dette segment, som skal udnyttes.

Hos BB Electronics er det afgørende med en stor forståelse for og indsigt i kundernes behov og forretning, og i samarbejdet med kunderne arbejder man derfor ud fra mottoet: "Making your business shine is our North Star".

Virksomheden beskæftiger ca. 500 medarbejdere med hovedkontor i Horsens og en velfungerende fabrik i Suzhou (Kina). I øvrigt henvises til BB Electronics hjemmeside – www.bbelectronics.dk. BB Electronics har siden 2016 været ejet af selskabets bestyrelse og ledelse.

JOBDET

Jobbet som Segment Sales Manager er centralt placeret i BB Electronics. Som kommende Segment Sales Manager indenfor "High Complexity", der er BB Electronics største forretningsområde, bliver du medlem af virksomhedens senior management team og refererer til virksomhedens CEO.

I jobbet får du følgende opgaver og ansvarsområder:

- En portefølje på 15 – 20 globale accounts.
- Sikre vækst i henhold til BB's strategiplan indenfor "High Complexity" segmentet.
- Udvikling af samarbejdet med kunder gennem udarbejdelse og eksekvering af ambitiøse vækststrategier, samtidig med at kundetilfredsheden er i top.
- Kontraktforhandlinger og håndtering af kommercielle forhold.
- Ledelse af og udvikling af et team af key accounts managers på hovedkontoret i Horsens samt program managers, der er placeret på forskellige lokationer.
- P&L ansvarlig samt ansvarlig for kapitalbindinger og andre KPI'er.
- Optimering og alignment med supply chain, sourcing og produktion.
- Være et proaktivt og dynamisk medlem af BB Electronics senior management team.

Jobbet indebærer rejseaktiviteter primært i Europa og Asien i niveauet 40 – 60 dage årligt.

FAGLIG PROFIL

- Industriel erfaring og gerne fra en tilsvarende stilling og med dokumenterede resultater.
- Erfaring med supply chain i elektronik produktion.
- Teknisk flair og erfaring i dialog med udviklingsafdelinger.
- Styr på detaljen uden at miste overblikket.
- Stærk på data og analytisk – kommercielt mind-set.
- Evner at kommunikere præcist på alle niveauer.
- Relevant kommerciel uddannelse, fx HD i afsætning.
- Stærke forhandlingskompetencer.
- Engelsk beherskes mundtligt såvel som skriftligt og evt. tysk.

PERSONLIG PROFIL

- Du er en proaktiv og serviceminded og har stærke relationelle kompetencer.
- Du er ambitiøs og målrettet.
- Du har et globalt mind-set og udsyn.
- Du er en dygtig og selvkørende leder med et stort drive.
- Du er en teamplayer, der går foran og dermed en rollemodel for dine kolleger og medarbejdere.
- Du trives i en uformel virksomhedskultur hvor teamwork, engagement og personligt drive hyldes.
- Du er en åben og positiv person med humor.
- Du er idérig og skaber begejstring samt energi omkring dig.

DU TILBYDES

- Et spændende, udfordrende og meget afvekslende job i en dynamisk og international vækstvirksomhed.
- Gode kolleger i et imødekommende og professionelt miljø, der er dynamisk og båret oppe af sunde værdier.
- Muligheden for at spille en central rolle ifm. BB Electronics' spændende udvikling.
- Løn og ansættelsesvilkår på konkurrencedygtigt niveau.

ANSØGNING

UnikRecruitment bistår BB Electronics ved denne rekrutteringsopgave, der ikke vil blive bekendt med den enkelte kandidats identitet uden forudgående aftale. For yderligere informationer om stillingen er du velkommen til at kontakte Michael Kjærgaard, UnikRecruitment på 2222 4000 eller mk@unikrecruitment.dk. Ansøgningsfrist er hurtigst muligt.