



COMPLETE SOLUTIONS



E-MOBILITET



FLYDENDE DRIVMIDDEL



VASK



BYGGERI



INDUSTRI

VISIONÆR OG RELATIONSSKABENDE STRATEGI TIL B2B-MARKEDET - SALGSCHEF

Complete Solutions ApS er en dynamisk ingeniørvirksomhed i vækst, der specialiserer sig inden for Transport, Infrastruktur og Miljø. Vi skaber løsninger, der støtter den grønne omstilling og fremtidens transportinfrastruktur, med fokus på værdiskabende relationer og en dyb respekt for vores kunders behov og markedets udfordringer. Som salgschef hos os får du en central rolle i virksomhedens videre udvikling.

Din rolle:

I rollen som Salgschef arbejder du selvstændigt og relationsorienteret i tæt dialog med ledelsen. Dit ansvar er at styrke Complete Solutions' markedsposition med afsæt i Danmark, i Norge, Sverige og Finland gennem proaktivt og målrettet B2B-salg, udvikling af netværk og relationsopbygning med potentielle kunder. Med fokus på salg, forretningsudvikling og tæt samarbejde med husets projektchefer, sikrer du langvarige relationer og kundetilfredshed i alle projektfaser. Der kan forventes rejseaktivitet på mellem 10-20 rejsedage om året.

Dine primære ansvarsområder:

- Skabe og vedligeholde **stærke kunderelationer** samt åbne døre til nye muligheder og netværk.
- Udvikle og implementere **salgsstrategier** i tæt samarbejde med CEO og COO.
- Sikre en **proaktiv** og vedholdende salgsproces – fra døråbning til projektets afslutning.
- Varetage rollen som **primær kontakt** for salg og relationer i hele organisationen.
- Håndtere **store projekter og nøglekunder** med respekt for individuelle behov og processer.
- Bidrage til et godt og effektivt **samarbejde på tværs** af afdelinger.

Din profil:

Vi søger en profil, der brænder for relationer, salg og udvikling – og som arbejder målrettet, ansvarligt og med en naturlig optimisme. Du besidder stærke samarbejdsevner og kan skabe en positiv atmosfære omkring dig, hvor alle føler sig hørt og inkluderet. Vi ser gerne at du har minimum 5 års erfaring med B2B-salg, og at du kan se dig selv i værdierne; ordentlighed, gennemsigtighed og gensidig respekt. Det er en fordel hvis du kommer med erfaring fra entreprenør- eller rådgiverbranchen, men ikke et krav.

Vi tilbyder:

Et udfordrende og alsidigt job i en mindre virksomhed med et ambitiøst og inkluderende miljø. Hos Complete Solutions vil du få muligheden for at være en del af en virksomhed, hvor åben dialog, gensidig respekt og en fælles vision om kvalitet, er i centrum. Vi tilbyder lønpakke der matcher dine kvalifikationer og erfaringer. Vi har sundhedsordning, frokost- og frugtordning, løbeklub, en aktiv personaleforening og tilbyder miljøvenlige initiativer, såsom mulighed for at lade el-bil. Vi har fokus på at være en attraktiv arbejdsplads for vores medarbejdere.

Interesseret?

Hvis du vil være en del af et engageret team og drive Complete Solutions' vækst og salgsstrategier, så send dit CV og en motiveret ansøgning til job@com-sol.dk. Har du spørgsmål til stillingen, kan du kontakte CEO Søren Cassøe på tlf. 5370 3460.

Opstart: Hurtigst muligt – vi venter dog på den rette kandidat.