

Kommerciel Chef for Erhverv & Leasing i landets største synsvirksomhed – Applus Danmark A/S

Frist:
24-03-2025

Ansættelsestype:
Full-time

Kontaktperson:
Per V. Rasmussen

Lokation:
Høje Taastrup Boulevard, 23, 2630, Taastrup

Er du en stærk kommunikator og kan du sætte retningen for den kommercielle agenda? Vil du være ansvarlig for B2B-strategien, drive, lede og analysere vækstmulighederne i markedet? Og vil du sammen med dit team sikre loyalitet og videreudvikling i samarbejdet med nuværende B2B kunder? Så læs videre her.

Applus søger en kommerciel profil, der kan videreudvikle strategien, sikre vækst og fastholde samarbejdet med Applus mere end 8000 aktive B2B kunder.

Rollen som Kommerciel Chef for Erhverv & Leasing er placeret på Applus' hovedkontor i Høje-Taastrup. Med reference til CEO vil du indgå i ledelsen og være ansvarlig for B2B-omsætningen for Applus Danmark A/S.

Fokus på core business og kundeloyalitet

Som ansvarlig for to Key Account Managers og 2 Leasing Koordinatorer, sørger du for at I sammen sikre vækst og salg af forskellige lovpligtige synstyper, og indgår lokal- og rammeaftaler med B2B kunder omfattende bl.a. bilforhandlere, importører, kædeforretninger, leasingselskaber, værksteder, flådekunder, busoperatører, truckvirksomheder, udbydere af specialkøretøjer og handicapkørsel samt kommuner og andre offentlige institutioner. Omsætningen generes via Applus Bilsyns haller fordelt i hele landet. Du og dit team opsøger og møder kunderne løbende, og sikrer vidensdeling med relevante, interne stakeholders herunder regionscheferne og CEO. Via jeres samarbejde og kvartalsmøder kalibrerer I B2B-indsatserne i forhold til den enkelte synshals P&L. I forbindelse med kundebesøg skal 1-2 eksterne overnatninger hver 14. dag forventes.

First mover på erhvervs- og leasing trends og ydelser

En af Applus' kerneværdier er at være teknisk ledende på syns-, leasing og testmarkedet. Derfor har du fingeren på pulsen og fanger trends og tendenser i markedet målrettet B2B kunder. Applus Bilsyn er first-mover på implementering af nye digitale ydelser og tekniske løsninger, hvilket bl.a. omfatter gennemgang af leasingbiler, som er et stærkt voksende forretningsområde. I rollen som Kommerciel chef for B2B er du også projektansvarlig for nyudvikling og tilpasning af Applus Leasingsystem, hvor du samarbejder med Applus Spaniens IT-afdeling og flere andre samarbejdspartnere.

Dine opgaver er at:

- Sætte retning for den kommercielle strategi og udvikling for B2B-omsætningen indenfor Erhverv og Leasingområdet samt fastholde og udvide kundebasen gennem målrettet indsats og opbygning af kundeloyalitet.
- Lede dit team og hele salgsprocessen, fra første kontakt til prisforhandling og gennemførelse af salget.
- Tage ansvar for udvikling, implementering og opfølgning på salgsaktiviteter til både eksisterende og newbizz kunder indenfor salg af syn, leasing gennemgange, attester og kvalitetskoncepter.
- Sikre øget profitabilitet på hver enkelt Key Account
- Rådgive inden for udvikling og løbende tilpasning af produkter og ydelser i forhold til markedets behov og kundernes efterspørgsel.
- Analysere konkurrenter samt holde fokus på trends og tendenser i markedet.

Du får

- En synlig position i organisationen og en central rolle i virksomhedens strategi.
- Indgå i ledergruppen med ansvar for B2B-omsætningen i Danmarks største synsvirksomhed.
- Ledelsesansvar for to Key Account Managers og to Leasing Koordinatorer

Om dig

Applus søger en kommerciel erfaren profil med dokumenteret erfaring og resultater indenfor B2B-salg – gerne fra bil- eller leasingbranchen. Du er ambitiøs, har drive og mange kilometer i benene, når det kræves. Du sikrer forretningsudviklingen, videreudviklingen af strategien for det kommercielle forretningsområde og fastholdelsen af samarbejdet med nuværende kunder via dygtig og målrettet kommunikation. Du har nemt ved at knytte relationer og er en motiverende leder. Dertil har du erfaring med projektledelse og vilje til at sikre Applus en fortsat lederposition i erhvervs- og leasingmarkedet.

- Gerne + 5 års dokumenteret erfaring med B2B salg fra en kommerciel rolle i bil eller leasingbranchen.
- En kommerciel uddannelse på bachelorniveau.

- Stærke kommunikationsevner og gode præsentationsevner - skriftligt og mundtligt; flydende i dansk og engelsk.
- Organisatoriske færdigheder, herunder evnen til at organisere arbejdet i et team og sikre at aftalte deadlines overholdes.
- Superbruger af Microsoft Office-pakken.

Lyder dette som en spændende mulighed for dig? Så ser vi frem til at modtage dit CV og ansøgning. Har du uddybende spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte CEO Per V. Rasmussen på +45 20 98 34 35 eller HR Chef Birgitte Brydholm på +45 40 34 17 50. Send dit CV ved at klikke "Ansøg".

Applus+ Bilsyn er den største og førende virksomhed inden for bilsyn, hvor der udarbejdes brugtbilsattester, leasing, syn af både små- og store køretøjer, syn af specialkøretøjer, miljø målinger, rådgivning om produkter til bilen m.m. Applus+ har 130 synshaller og 240 ansatte fordelt over hele Danmark. Applus+ Bilsyn er markedsledende indenfor bilsyn og er en del af den internationale børsnoteret koncern Applus+ Services, der beskæftiger over 27.000 medarbejdere. Applus+ Services er i dag en af de største aktører i verden indenfor test, inspektioner og certificering (TIC). Læs mere om Applus+ Bilsyn på: www.bilsyn.dk samt Applus+ på: www.applus.com.