

## HEAD OF SALES TIL MIB AARHUS

### HAR DU PASSION FOR OG ERFARING MED B2B SALG OG ØNSKER DU AT VÆRE EN DEL AF EN AMBITIØS GASTRONOMISK VÆKSTVIRKSOMHED?

MIB er en moderne virksomhed med mange gastronomiske forretningsgrene. Under MIB - MARTIN IB koncernen er 14 virksomheder, som hver dag arbejder for at skabe kulinariske oplevelser til vores mange gæster. Siden 2004 har vi skabt unikke oplevelser til både private og erhverv, og bespiser omkring en million om året igennem rækken af restaurationsvirksomheder under fællesnævneren: MIB.

Målet er at udvide universet yderligere, med hjælp fra dig som har et indgående kendskab til arbejdet med salg, netværk og forretning. Kan du nikke genkendende til dette, er skarp til at skabe og vedligeholde relationer, og besidder du samtidig et vindende væsen, så er det dig vi søger.

### ØSTJYLLANDS STÆRKESTE FOOD KONCEPTER

Du bliver **ansvarlig for** et salgsteam, hvor du skal servicere og sælge MIB's food løsninger til primært små og mellemstore virksomheder på det østjyske marked. Fokus vil være på private virksomheder og vil tage udgangspunkt i MIB's førende position på markedet for kantineordninger, frokostleverancer samt firma events.

Din hovedopgave bliver at udbygge MIB's kundeportefølje på frokostordninger og kantinedrift, da dette marked er i stor vækst. Sammen med dit team, sørger du ligeledes for, at eksisterende MIB kunder ligeledes bliver serviceret.

### Som HEAD OF SALES får du desuden følgende nøgleopgaver:

- Opbygge og udvikle stærke kunderelationer
- Ledelse og udvikling af salgsafdelingen
- Identificere potentialer og kommunikere MIB's stærke food-løsninger til kunderne
- Udarbejdelse af business plan/territory plan for kunder eller segmenter i henhold til MIB's strategi
- Være tæt på kunder og markedet, registrerer ændringer i behov, efterspørgsel og generelle signaler
- Lave nøjagtige og rettidige ugentlige forecasts og pipeline overblik
- Tæt samarbejde med marketingafdelingen for lead generering

### SOLID ERFARING MED OPSØGENDE B2B SALG

Du har erfaring fra en lignende stilling og kan fremvise gode resultater - gerne fra Food & Beverage sektoren. Du har god forretningsforståelse. God struktureret tilgang til arbejdet samt gode kommunikative egenskaber. Du har en kommerciel uddannelse, god struktureret tilgang til arbejdet med CRM-systemer og pipelinestyring foruden gode kommunikative egenskaber.

- **Du har gastronomisk interesse og indsigt**
- **Du har B2B salgserfaring evt. fra lignende stillinger med gode resultater**
- **Du er dygtig til at navigere med alle typer mennesker**
- **Du får energi af en alsidig hverdag, både ude hos nye og nuværende kunder**
- **Du er behovsafdækkende, serviceminded og løsningsorienteret**
- **Du har en selvstændig, proaktiv og struktureret arbejdsform**
- **Du er positiv, har gode samarbejdsevner og en konstruktiv tilgang til kollegaer og kunder med godt humør**

Du har stærke kommercielle færdigheder og er selvkørende. Du vil indgå i tæt samarbejde med CEO Martin Ib, hvor du ligeledes referer til. Du har en strategisk tankegang, stærke forhandlingsevner og kan også begå dig på flere niveauer hos kunderne. Du er en pålidelig rådgiver, som skal være i stand til at identificere kundebehov og præsentere hele MIB's portefølje.

Sprog­mæssigt behersker du dansk og engelsk i både skrift og tale.

Vi tilbyder en arbejdsplads med gode udviklingsmuligheder både fagligt og personligt samt samarbejde med dygtige kollegaer i et ambitiøst og uhøjtideligt arbejdsmiljø med madglæde.

Bemærk, at vi blot har behov for dit CV, når du søger stillingen. Din henvendelse behandles fortroligt og videregives ikke uden din accept.

**Ansøgningen sendes til CEO Martin Ib på [mib@martinib.dk](mailto:mib@martinib.dk) - frist senest 10. maj 2024.**

Der afholdes løbende samtaler. Ansættelse efter aftale.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte CEO Martin IB på tlf. +45 28 35 84 43.

LÆS MERE OM MARTIN IB A/S - [www.martinib.dk](http://www.martinib.dk)