

Global Sales Director

Kommerciel nøgleposition hos international, velpositioneret B2B industrivirksomhed.

Som Group Sales Director bliver du ansvarlig for den kommercielle forretning, såvel strategisk som operationelt i udvikling, implementering og resultatskabelse. Roblon er en børsnoteret virksomhed, som opererer internationalt og via dybe, langsigtede kunderelationer. Den samlede forretning udgøres af fire bærende områder; Energy Oil & Gas og Energy Transmissions, Fiberoptisk kabelindustri samt Converting.

Du bliver en nøgleperson i arbejdet med at realisere koncernens strategi frem mod 2030, som blev lanceret i foråret 2026. Det er koncernens vision at blive markedsledende partner for fiberbaserede styrkeelementer til kritisk energiinfrastruktur – og styrke sin position i attraktive internationale B2B-nicher med langsigtet vækstpotentiale.

Med reference til direktionen bliver Group Sales Director ansvarlig for den kommercielle forretning, strategisk og operationelt, i udvikling, implementering, opfølgning og resultatskabelse. Group Sales Director får til opgave at sikre en relevant og kompetent salgsorganisation, samt indebærer også ansvar for kommerciel Product Management og deltagelse i forretnings- og produktudvikling.

Hovedelementerne i ansvars- og arbejdsområderne er:

- Etablere og lede den samlede kommercielle funktion på koncernniveau
- Drive udvikling og optimering af produktudbud, prisstrategi og go-to-market strategi
- Sikre etablering af playbook for salgsudvikling af nye og eksisterende kunder
- Lede og udvikle salgsorganisationen
- Sikre implementering af systematisk anvendelse af en salgstilgang baseret på "consultative selling"
- Deltage aktivt i relationelle indsatser, salg og forhandling med internationale Key Accounts
- Udnytte synergier og best practices med henblik på at opnå fleksibilitet og skalerbarhed
- Ansvar for organisationens vedligeholdelse og løbende udbygning af salgspipeline
- Sikre transparens og gennemsigtighed i kundeportefølje og salgsudvikling
- Budgetansvar for alle kommercielle aktiviteter og forretningsområder, herunder forecasting.

Ideelt har du erfaringer fra ordre- og projektrelaterede markeder, hvor teknisk løsningssalg, product management og partnerdrevet forretnings- og produktudvikling er centrale for kunderne. Samtidig er du en forretningsorienteret leder med strategisk overblik sammen med en operationel tilgang og er drevet af at lykkes som team – konkret har du haft det kommercielle ansvar for salgsorganisationer, som opererer internationalt. Dine dokumenterede resultater er skabt med og gennem andre.

En teknisk uddannelse, gerne suppleret med relevant kommerciel og ledelsesuddannelse, er fordelagtigt. Din tilgang til indsatser er datadrevet, analytisk og faktabaseret, om end din person samtidig kendes ved glæde, energi og initiativ.

Virksomheden tilbyder en rolle, som i takt med at indsatser og aktiviteter udmøntes i forretnings- og vækstmålene, indeholder rig mulighed for udvikling. Der er tale om en nøglefunktion hos en international, velpositioneret virksomhed, hvor den stiftende familie fortsat præger kulturen og værdierne.

Rejsedage varierer, men forventeligt i niveauet 50 – 100 dage årligt.

Arbejdssted: HQ i Gærum ved Frederikshavn

Vil du vide mere om virksomheden og stillingen, er du velkommen til at kontakte BjerregaardBrun, Search Consultant Emma Søe Jakobsen via mail Emma@bjerregaardbrun.com .

Hos BjerregaardBrun ønsker vi at fremme diversitet og inkludere alle perspektiver. Derfor opfordrer vi alle kvalificerede kandidater til at søge stillingen. CV og ansøgning sendes via følgende link xxx .

Roblon A/S – Innovative fiberløsninger til globale industrier

Roblon er en førende, internationalt orienteret dansk industrivirksomhed, der udvikler, producerer og leverer højtydende fiberløsninger samt tilhørende kabelmaskiner og procesudstyr. Virksomheden blev grundlagt i 1957 i Frederikshavn og har siden 1986 været børsnoteret på Nasdaq Copenhagen.

Hvad der oprindeligt startede som en produktion af nylonliner og tovværk, har i dag udviklet sig til en højteknologisk nichevirksomhed med dybdegående videnskabelig knowhow inden for forædling, coating og ekstrudering af avancerede fibre som glasfiber og aramid.

Mere info på www.roblon.com