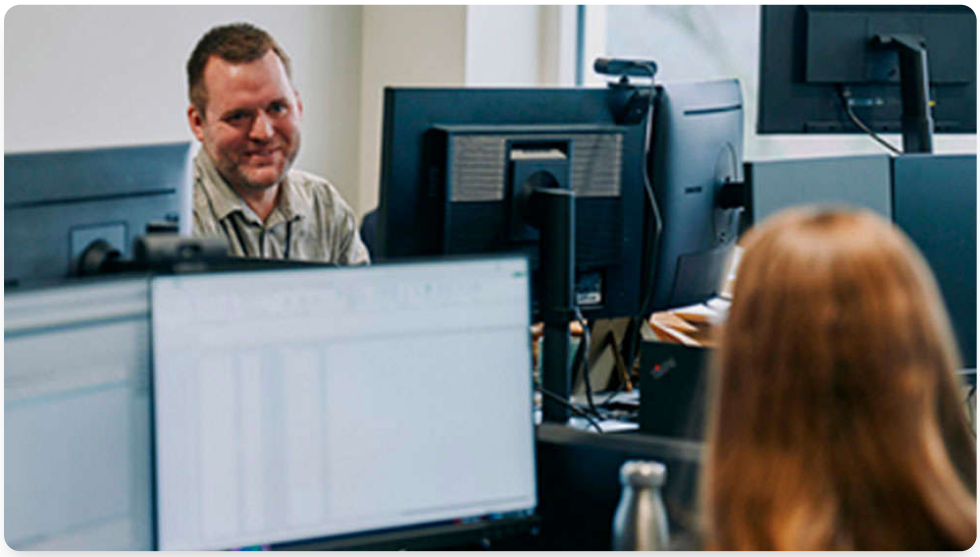




NIC. CHRISTIANSEN GRUPPEN

Sales Manager søges til Omoda og Jaecoo i Kolding

Er du klar til at tage del i en spændende rejse i en stærk koncern i vækst? Har du mod på en unik chance for at være med til at fortsat at bygge to nye bilmærker op på det danske marked og se dit arbejde vokse og skabe succes?

Hos Nic. Christiansen gruppen (NCG) søger vi en dygtig Sales Manager, der vil spille en central rolle i den fortsatte udvikling af salget for vores to nye kinesiske bilmærker Omoda & Jaecoo (O&J).

Dét bliver du en del af

Som Sales Manager for vores forholdsvise nye bilmærker, bliver du en del af et lille dynamisk team, hvor du refererer til bilmærkets Country Manager.

I vores team værdsætter vi høj faglighed, et uformelt arbejdsmiljø og en eksekverende tilgang, der fremmer godt humør og samarbejde. Da vi forsat er i opstartsfasen, vil der være flere arbejdsopgaver som overlapper rollerne i teamet. Du skal derfor blive motiveret af mange operationelle opgaver både internt og eksternt samtidig med at vi gradvist vokser og bliver mere etableret. Dit arbejdssted bliver i Kolding på vores hovedkontor med mulighed for fleksibilitet.

Dine opgaver

Arbejdsgiver

Nic. Christiansen Gruppen A/S

Sjællandsvej 1

6000, Kolding

Telefon: 70 15 15 99

Besøg hjemmeside

Kontaktperson

Country Manager Michael Strandby Jensen
2647 5540

Annonce ID: 24240

Du vil få ansvaret for at videreudvikle salget og salgskanaler via eksisterende bilforhandlere. Du vil samarbejde med en række nøgleaktører, herunder eksisterende bilforhandlere, O&J's salgsorganisation, interne og eksterne samarbejdspartnere, samt andre relevante stakeholders i NCG.

Succeskriterierne er fortsat vækst af salgsvolumen og udviklingen af forhandlernetværket, som vil bidrage til glade og tilfredse kunder og dermed opbygningen af nogle stærke brands i den danske bilbranche. Du vil også være ansvarlig for at skabe et stærkt samarbejde med både interne og eksterne interessenter, hvilket vil være essentielt for vores succes.

Opgaverne vil spænde bredt fra både priskalkuler, budgetter, dialog med fabrikken, forecasts over til forhandlerudvikling, KPI-styring, salgstræning og udarbejdelse af handlingsplaner.

Din evne til at etablere stærke relationer og samarbejde samt et entreprenant mindset vil være afgørende for at sikre, at vi når vores mål. Du skal samtidig trives med både de mange skrivebordsopgaver samt det eksterne salgsarbejde med forhandlerne.

Din baggrund og profil

Vi søger en imødekommende og kommercielt tænkende holdspiller, der kan kommunikere klart og skabe relationer. Din positive indstilling vil være en stor fordel, især når der opstår udfordringer.

Du har et stærkt drive og en passion for at opbygge nyt. Du arbejder effektivt og struktureret og du er fleksibel i en dynamisk hverdag, hvor ændringer kan ske hurtigt. En proaktiv og problemløsende tilgang vil hjælpe dig med at navigere i de udfordringer, der måtte opstå.

For at trives i denne rolle er det vigtigt, at du har en solid salgserfaring med eller fra bilbranchen. Du skal være velformuleret på både dansk og engelsk og have stærke IT-kompetencer, især i MS Office, herunder Excel og PowerPoint. Vi forventer, at du har minimum fem års erfaring fra autobranchen.

Din erfaring fra bilbranchen, eller nærtbeslægtede brancher, samt motivationen til at være med fra opstarten på et nyt bilmærke, med de udfordringer, retningsændringer og ikke mindst succeser der medfølger, skal ideelt være din drivkraft.

Hos os får du mere end et job

Hos os bliver du en del af en spændende rejse med forholdsvis nye bilmærker, hvor du får reel indflydelse på, hvordan vi udvikler vores salg og skaber stærke brands på det danske marked. Vi tilbyder:

- Et lille, dynamisk team med høj faglighed og et uformelt arbejdsmiljø.
- En hverdag med både strategiske og operationelle opgaver.
- Tæt samarbejde med interne og eksterne nøgleaktører i branchen.
- Mulighed for at præge din egen rolle og vores fælles udvikling.
- Fleksible rammer med base på hovedkontoret i Kolding.

Kort sagt: Hos os får du muligheden for at være med til at sætte dit aftryk på væksten af fremtidens bilmærker i Danmark

Vil du vide mere?

Lyder vi som den rigtige arbejdsgiver for dig, og kan du se dig selv vokse og blive endnu dygtigere i et miljø som vores, så tøv ikke med at sende en ansøgning.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Country Manager Michael Strandby Jensen på **2647 5540**.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Om os

Nic. Christiansen Gruppen er en af Danmarks største bilkoncerner, der siden grundlæggelsen i 1967 har arbejdet med bilimport og -detailsalg samt finansiering og leasing af biler.

Den familieejede koncern har hovedsæde i Kolding og står i dag blandt andet for den danske import af Hyundai, Ford, BYD, Jaecoo, Omoda, Land Rover, Jaguar, NIO og firefly samt Honda i Finland og Baltikum. Herudover ejer koncernen de fem bilkæder Bayern AutoGroup, ERA BILER, May & Olde (pt. 12 BMW-forhandlere i Slesvig-Holsten), Terminalen og British MotorGroup samt værkstedskæden Skorstensgaard og leasing- og finansieringsselskabet NCG Importer Finance.

Nic. Christiansen Gruppen har mere end 1.600 ansatte, der er fordelt over koncernens aktiviteter i Danmark, Tyskland, Finland og Baltikum.

*Vil du lære endnu mere om vores kollegaer og hvad du kan blive en del af? Følg os på **Instagram - NCG People** og **LinkedIn***