



MultiDockerr Cargo Handling AB är ett expansivt företag, verksamma på en global marknad. Nu söker vi en Chief Sales Officer som vill vara med att driva vår tillväxtresa vidare.

CHIEF SALES OFFICER

Om företaget

MultiDockerr designar, tillverkar och säljer några av världens mest effektiva produkter för materialhantering, anpassade för hamnar, terminaler och industriellt bruk. MultiDockerr har ett nära samarbete med Caterpillar och är en global aktör med kunder framför allt i Europa, Sydamerika och Asien. Företaget finns listat på börsen, NGM – Nordic Growth Market. Huvudkontoret finns i Norrköping.

Som växande entreprenörsföretag färdas vi i ständig förändring och rörelse, både vad gäller vår omvärld, verksamhet och organisation. Vi bygger vår organisation av ansvarsfulla människor med entreprenörsanda, kreativitet och initiativförmåga. Dessa egenskaper är vägledande när vi anställer nya medarbetare. Idag innefattar företaget ett 20-tal medarbetare samt ett omfattande internationellt nätverk av agenter och partners.

Om tjänsten

Som Chief Sales Officer på MultiDockerr har du världen som ditt arbetsfält och Norrköping som bas. Vi har en stark tillväxtplan och du kommer ha en nyckelroll i ledningsgruppen. Tjänstens huvudansvar är att operativt och strategiskt, leda och utveckla företagets marknads- och försäljningsarbete. Fokus är att stärka våra affärer och aktivt bearbeta befintliga och nya kunder för att nå tillväxtmål. Du upprättar marknads- och affärsplaner och genomför aktiviteter för nå uppsatta mål. Du ansvarar och driver företagets marknadsstrategiska frågor som innebär att koordinera och utveckla marknads-kommunikation enligt våra verksamhetsmål. Du leder, coachar och vidareutvecklar försäljningsorganisationen och säljprocesser. Försäljningsorganisationen består av både egna medarbetare och ett globalt nätverk av återförsäljare och partners. Arbete innebär ett nära samarbete med vår teknikorganisation. Som Chief Sales Officer rapporterar du till CEO.

För att lyckas i rollen

För den här rollen krävs att du har en bakgrund av framgångsrik, internationell försäljning och gedigen erfarenhet av ledarskap. Du har stark drivkraft, entreprenörsanda, ett lösningsorienterat arbetssätt och har fokus på långsiktighet. Du förstår att affärer skapas ute hos kund, arbetar proaktivt och brinner för att hitta lösningar för kunden. Du har insikt i kulturella skillnader och kan etablera relationer på en global marknad.

Du trivs med att motivera, utveckla och utmana andra. Ditt ledarskap är tydligt, du har förmåga att leda och lyfta andra, är lyhörd och har god kommunikativ förmåga. Som person är du affärsdriven och starkt resultatfokuserad vilket gör att du lyckas i dina utmaningar. Du har förmåga att bygga goda interna relationer och har erfarenhet av att bygga väl fungerande team.

Kvalifikationer

Du har flera års erfarenhet av försäljningsledande roller inom projektledande branscher internationellt. Du har tidigare erfarenhet av att leda, planera och coacha säljteam. Vidare har du erfarenhet av att upprätta marknads- och affärsplaner samt har dokumenterat goda resultat från tidigare uppdrag som säljledare. I tidigare roller har du proaktivt utvecklat och drivit marknads- och försäljningsarbete. Du är van att verka i en offentlig roll och är en duktig presentatör. Du har akademisk utbildning inom relevanta områden alternativt IHM Marknadsekonomutbildning eller motsvarande. Goda kunskaper i svenska och engelska är ett krav, både i tal och i skrift.

Din ansökan

MultiDockerr är ett utvecklingsorienterat teknikföretag som verkar i ett segment med stor tillväxtpotential. Människorna inom MultiDockerr är nyckeln för vår framgång. Det är genom medarbetarens ansträngning och kompetens som företaget skapar värde för våra kunder och kan möta

just deras specifika behov, krav, förväntningar och önskningar. För att lyckas möta kundbehoven krävs kunskap, mod och engagemang. Det kräver också resor och gränsöverskridande kommunikation mellan olika team och länder. Passar du in i bilden? Välkommen med din ansökan!

För mer information kring tjänsten kontaktar du rekryterare Erika Werme tfn 0701-44 74 38 eller via e-post erika.werme@multidocker.com. Skicka din ansökan till erika.werme@multidocker.com

Då urval sker löpande ser vi gärna din ansökan snarast.
Läs mer om MultiDockers på www.multidocker.com

Välkommen med din ansökan!

MultiDockers Cargo Handling AB (publ.)
Saltängsgatan 15
602 22 Norrköping

Tel: 011-450 30 00
E-post: Info@multidocker.com
www: multidocker.com