

Er du en stærk kommerciel profil med flair for salg, relationer og forretning?

Har du drive, overblik og lysten til at skabe vækst gennem stærke kunderelationer og strategisk salg? Så er du måske vores nye **Sales Manager i HimmerLand**.

Som Sales Manager, får du det overordnede ansvar for salget og bliver en central del af HimmerLands kommercielle udvikling. Du bliver vores ansigt udadtil og indgår i et stærkt salgsteam, med tæt samarbejde og sparring med Internal Sales Manager og Sales Coordinators samt refererer direkte til Director of Sales & Marketing. Rollen giver dig stor indflydelse, frihed under ansvar og mulighed for at sætte et tydeligt aftryk på forretningen.

Dine primære arbejdsopgaver:

- Overordnet ansvar for salgsstrategi, budget og salgsresultater
- Opsøgende salg til nye erhvervskunder og strategiske samarbejdspartnere
- Udvikling og vedligeholdelse af nøglekunder og partnerskaber
- Afholdelse af møder med beslutningstagere og større virksomheder
- Udarbejdelse af skræddersyede løsninger inden for konferencer og events
- Ansvar for salgsbudget og KPI'er
- Repræsentation af HimmerLand på messer, netværk og brancheevents

Vi forestiller os, at du har:

- Erfaring med B2B-salg og relationsopbygning. Gerne fra hotel-, turisme- eller oplevelsesbranchen
- Stærk kommerciel forståelse og erfaring med værdibaseret salg
- Erfaring i forhandling, tilbudsgivning og salgsprocesser
- Erfaring med budgetansvar og opfølgning på salgsresultater
- Evne til at etablere og opretholde stærke relationer med kunder
- Gode kommunikationsevner på både dansk og engelsk
- Stærke IT-kompetencer med praktisk erfaring i digitale salgs- og bookingsystemer gerne Getaccept og Spectra.

Som person er du:

- En naturlig relationsskaber med høj troværdighed
- Resultatorienteret og motiveret af at skabe vækst, ser muligheder frem for begrænsninger
- Proaktiv, imødekomende, struktureret og selvstændig
- Professionel og nærværende i din tilgang til kunder
- En stolt ambassadør for HimmerLand og vores oplevelser

Hos os kan du glæde dig til:

- En attraktiv fuldtidsstilling i en virksomhed i positiv udvikling
- En central rolle med stor indflydelse på den kommercielle retning
- Et stærkt og engageret team med højt fagligt niveau
- Gode udviklings- og karrieremuligheder

Lyder denne stilling som noget for dig, og ønsker du at arbejde i verdens bedste land, HimmerLand, så send din ansøgning afsted.

Opstart: Efter aftale, vi venter gerne på den rette kandidat. Vi afholder samtaler løbende og forbeholder os retten til at lukke opslaget, når den rette kandidat er fundet.

Vi ser frem til at høre fra dig!