

# Country Manager

## IT business partners

### Ansvarsområdet

Med reference til bestyrelsen får den kommende Country Manager et alsidigt ansvar, der omfatter:

- P/L ansvar for det danske selskab,
- Udvikling af organisationen,
- Ledelse - og motivation af medarbejderne,
- Kontakt til de væsentlige business partners,
- Sambesøg med sælgere,
- Kontakt til – og forhandling med leverandører,
- Markedsføring af selskabet
- Rapportering til moderselskabet

### Den rette kandidat

har en relevant uddannelsesmæssig baggrund, og suppleret denne med salgserfaring fra IT markedet hos leverandører, forhandlere og/eller distributører.

Herigennem har du opbygget et godt netværk hos de væsentlige aktører på det danske marked.

Du har solid erfaring med end user salg, og kender salgsprocessen fra A til Z. Som person er du engageret, tillidvækkende og i besiddelse af en god gennemslagskraft.

Som leder er du motiverende og involverende, og du går gerne foran i salgsarbejdet.

Du behersker engelsk.

### Tilbuddet

Omfatter gode muligheder for personlig og faglig udvikling i en ambitiøs koncern, der de kommende år vil investere i flere markeder, nationalt og internationalt. Hertil kommer naturligvis en lønpakke der afspejler de stillede krav.

Send gerne dit CV til [job@peoplecapital.dk](mailto:job@peoplecapital.dk) - eller ring til John Wagner hos People Capital Partner på telefon 30 24 24 09, hvis du ønsker at drøfte din baggrund i relation til denne stilling.

Alle henvendelser behandles naturligvis fortroligt.

Vores klient er et dansk IT-selskab, med ca. 15 ansatte, i en international koncern, der gennem de seneste år er vokset her i Danmark og internationalt.

Virksomheden afsætter deres produkter og løsninger gennem business partnere, hvor man bidrager med forretningsmæssig - og teknisk support.

Virksomheden ønsker et tæt partnerskab med sine kunder, og har succes med dette, og til at realisere denne strategi søges nu en salgs- og markedsorienteret Country Manager.