

## Regional Manager – Consumer EU

Vil du kombinere ledelse og salg i en international fødevarer virksomhed i stærk udvikling – og blive en central del af vores Consumer EU Team? Har du ambitioner om at sætte retning, drive vækst og udvikle både mennesker og forretning på tværs af markeder? Så er det måske dig, vi leder efter.

### Bliv en del af Uhrenholt

Du bliver en del af et stærkt og ambitiøst team med topprofessionelle kollegaer, der hver dag arbejder målrettet med at udvikle mejerikategorien på tværs af markeder. Uhrenholt har hovedsæde i smukke omgivelser i Middelfart og er en dansk familieejet, international fødevarer koncern i markant positiv udvikling. Virksomheden har leveret solide økonomiske resultater gennem de seneste år inden for sine to forretningsområder og har klare ambitioner for fremtiden.

### Om stillingen

Som Regional Manager for Consumer Europe får du det overordnede ansvar for at lede og udvikle salgsforretningen på tværs af europæiske markeder. Stillingen kombinerer strategisk forretningsudvikling med tæt, daglig ledelse af dit team. Du refererer til Senior Vice President, Consumer Europe & Americas og bliver en central sparringspartner i arbejdet med at realisere Uhrenholts vækstambitioner frem mod 2030.

Du får personaleansvar for et salgsteam med fire medarbejdere og har ansvar for den daglige ledelse, herunder gennemførelse af MUS- og 1:1-samtaler, løbende sparring, kompetenceudvikling og gennemførelse af afdelingsmøder. Du har ligeledes fokus på at udvikle og vedligeholde både salgs- og træningskompetencer i teamet, så organisationen hele tiden er rustet til markedets og virksomhedens krav.

På den kommercielle side har du ansvaret for at drive og videreudvikle EU-forretningen med dit team samt eget salgsansvar på udvalgte markeder. Sammen med Senior VP, Consumer Europe & Americas og dit team definerer du den strategiske retning og prioriterer de vigtigste indsatsområder.

Du arbejder målrettet med at fastholde og udvikle eksisterende markeder og kunder, deltager løbende og når det giver mening i kundemøder sammen med sælgerne og fungerer som en aktiv sparringspartner på både salgsstrategi, forhandlinger og nye kommercielle muligheder.

### Din profil

Vi forestiller os, at du er vedholdende, ambitiøs og motiveres af at skabe resultater gennem andre. Som person er du en stærk holdspiller og kan motivere andre. Du har solid erfaring med både ledelse og salg – gerne fra fødevarerbranchen – og du har arbejdet med internationale detailhandel, brands og private label. Du er stærk i eksekvering, trives med ansvar og formår at omsætte strategi til konkrete handlinger. Derudover har du erfaring med at opbygge og udvikle egne brands, så der skabes stærke listings og synlige placeringer i markedet.

### Vi tilbyder

### Employment Type

Full-time

### Beginning of employment

Snarest Muligt

### Duration of employment

Fastansættelse

### Job Location

Teglårdsparken 106, 5500, Middelfart

### Date posted

maj 6, 2026

### Ansøg Her

Søg Stillingen

Hos Uhrenholt bliver du en del af en danskejet virksomhed med fokus på sund forretning, medarbejdertrivsel og udvikling. Du får stor frihed under ansvar og reel mulighed for at præge både din egen hverdag og virksomhedens fremtidige retning. Stillingen giver dig en central rolle i en ambitiøs, international organisation, hvor beslutningsvejene er korte, og hvor der er plads til initiativ og idéer.

Du tilbydes løn efter kvalifikationer samt pensionsordning, sundhedsforsikring, lækker frokostordning og høj fleksibilitet i det daglige arbejde.

### **Ansøgning**

Vi opfordrer alle kvalificerede kandidater til at søge stillingen uanset køn, alder, baggrund eller religion. Stillingen ønskes besat hurtigst muligt. Rekrutteringen varetages af FoodCareer. Kontakt Christian Saabye Simonsen på mobil 51 30 68 66, eller send din motiverede ansøgning og CV via nedenstående link.

Alle kandidater er sikret absolut diskretion.