

Sales Operations Manager

Omdan den kommercielle strategi til målbar kundeværdi

For kunde centralt på Sjælland søger vi en struktureret, analytisk, resultatorienteret og hands-on Sales Operations Manager til at drive og optimere salgsprocesser.

I denne nyoprettede stilling får du det daglige personaleansvar for et dedikeret team på to medarbejdere. Du vil spille en central rolle i at understøtte vores salgsafdeling, så de kan arbejde effektivt og nå deres strategiske mål.

Stillingen refererer direkte til Group Chief Retail Officer

Dine primære ansvarsområder

- Daglig ledelse, motivation og udvikling af et team på to medarbejdere.
- Sikre og optimere processer, samt et tæt samarbejde mellem salgsafdelingen og resten af organisationen.
- Sikre stabil og præcis eksekvering af ordre flow – fra ordremodtagelse til fakturering
- Sikre god, proaktiv og pragmatisk dialog med kunderne om ordrer, leveringer, kampagner
- Understøt kampagneplanlægning, kampagneeksekvering og opfølgning
- Ansvarlig for udarbejdelse af demand plans i samarbejde med salg
- Understøt udviklingen af kampagnemateriale, etiketudvikling og displays
- Understøt implementeringen af nye kundekontrakter, årsaftaler, priser, produktlanceringer
- Interesse i at udvikle og implementere AI workflows
- KPI'er kan indeholde: Service levels til kunder, Kundetilfredshed, % ordrehåndteringsfejl, Kost pr. Ordre/kunde, Forbedring i bødeniveau m.m.

Dine kvalifikationer

Du har relevant erfaring inden for Sales Operations, salgsledelse eller en lignende analytisk rolle, som arbejder i bindeleddet mellem salg, indkøb, regulatorisk og produktion.

Du har erfaring med, eller stærk interesse for, personaleledelse og evner at gå forrest som et godt eksempel.

Erfaring med udvikling og implementering af stærke processer, som understøtter en vækst virksomhed.

Du har stærke analytiske evner og arbejder hjemmevant med data, Excel & Power BI og har interesse i at arbejde med AI i din hverdag, som et aktivt værktøj.

Erfaring med Navision/Business Central er en fordel

Du arbejder hands-on, struktureret, er detaljeorienteret og evner at bevare overblikket i en travl hverdag.

Du kommunikerer klart og professionelt på både dansk og engelsk, i skrift og tale.

Employment Type

Full-time

Date posted

april 16, 2026

Ansøg Her

Søg Stillingen

Vi tilbyder:

- En central og ansvarsfuld rolle med direkte indflydelse på virksomhedens salgsresultater
- God plads til at sætte dit præg på opgaver, prioritering og vores udvikling
- Gode muligheder for både faglig og personlig udvikling i en hands-on lederrolle.
- Direkte dialog med nogle af landets største aktører – for dig og dit team
- Et professionelt og velfungerende arbejdsmiljø med engagerede kolleger.
- Løn og ansættelsesvilkår, der modsvarer dine kvalifikationer.

Kontakt:

Kontakt gerne FoodCareer.dk for afklarende spørgsmål tlf. 5130 6866 og send din ansøgning og CV via Ansøg-linket. Alle kandidater er sikret absolut diskretion.