

Sales Manager – KAM & Large Business til JDE Peet's

Out of home

Logo:
JDE Peet's.png

Frist:

Vil du stå i spidsen for et stærkt salgsteam og være med til at sætte retningen for nogle af Danmarks største kunder?

Som en del af en større restrukturering samler JDE Peet's, verdens største dedikerede kaffevirksomhed, nu vores danske aktiviteter i København. Det betyder, at vi i slutningen af 2026 lukker vores kontor i Middelfart og samler vores forretningsaktiviteter i København. Sales Manageren for KAM & Large Business - Out of home får derfor fremover base på JDE Peet's hovedkontor i København.

Hos JDE Peet's får du muligheden for at lede et ambitiøst og erfarent salgsteam med ansvar for nogle af Danmarks største virksomheder og organisationer. Du bliver en central del af salgsledelsen i JDE Peet's Out of home med ansvar for at udvikle både mennesker, kunder og forretning.

Vi søger en leder, der motiveres af at skabe resultater gennem andre. En leder, der formår at sætte retning, udfordre teamet og skabe de rammer, hvor dygtige mennesker udvikler sig, trives og leverer på et højt niveau.

Om jobbet

Som Sales Manager for KAM & Large Business får du ansvaret for et team bestående af fire Key Account Managers og to Field Sales Representatives – Large Business, der arbejder med nogle af JDE Peet's største og mest strategiske kunder. Din vigtigste opgave bliver at skabe de bedste forudsætninger for, at teamet kan udvikle sig, præstere og skabe fortsat vækst. Det gør du gennem tydelig ledelse, nærværende coaching og en stærk kommerciel forståelse.

Du bliver en aktiv sparringspartner for dine medarbejdere og deltager i kundemøder, når det skaber værdi. Samtidig bidrager du med din kommercielle erfaring i strategiske kundeprocesser og komplekse udbud, ligesom du bliver en vigtig del af den fortsatte udvikling af salgsorganisationen, hvor du sammen med den øvrige ledelse omsætter strategi til konkrete initiativer og kommercielle resultater.

Dine primære ansvarsområder bliver blandt andet at:

- Lede, motivere og udvikle et erfarent team af Key Account Managers og Field Sales Representatives.
- Skabe en stærk performancekultur gennem tydelige mål, coaching, sparring og løbende opfølgning.
- Sikre fortsat udvikling af teamets salgskompetencer og kommercielle gennemslagskraft.
- Bidrage til udviklingen og eksekveringen af salgsstrategien for KAM & Large Business.
- Sparre med teamet omkring strategiske kunder, komplekse salgsforløb og større tenderprocesser.
- Deltage i udvalgte kundemøder og bidrage med kommerciel sparring, når det skaber værdi.
- Identificere nye forretningsmuligheder og understøtte fortsat vækst blandt nogle af Danmarks største virksomheder.
- Samarbejde tæt med den øvrige organisation og relevante interne funktioner for at sikre den bedst mulige kundeoplevelse.

Om afdelingen

Du bliver en del af JDE Peet's Out of Home, som leverer professionelle kaffeløsninger til virksomheder og organisationer over hele Danmark. Out of Home er en del af JDE Peet's Danmark, som også omfatter virksomhedens Retail-forretning. Selvom de to forretningsområder har hver deres fokus, samarbejder de tæt på tværs af organisationen

Kontaktperson:
Anne Vig Thomasen

Virksomhed:
JDE Out Of Home

Lokation:
Arne Jacobsens Allé 17,
Hubnordic 2, 9. sal, 2300,
København

og deler ambitionen om at skabe de bedste kaffeoplevelser for kunder og forbrugere. Du får base på hovedkontoret i Ørestaden, men med et nationalt salgsansvar vil en del af din hverdag også foregå ude hos kunderne sammen med dit team. Du bliver en del af en virksomhed med stærke internationale brands, høje ambitioner og en kultur, hvor samarbejde, udvikling og kommercielle resultater går hånd i hånd. Tempoet er højt, beslutningsvejene er korte, og hverdagen er præget af mange muligheder og skiftende prioriteter. Derfor trives du med forandringer, tager ansvar og motiveres af en hverdag, hvor ikke to dage er ens. Som en del af ledergruppen får du stor mulighed for at præge både den kommercielle udvikling og den fortsatte udvikling af salgsorganisationen – i tæt samarbejde med dygtige kolleger på tværs af JDE Peet's Danmark.

Vi søger en leder der...

Vi søger en leder, der motiveres af at skabe resultater gennem andre og udvikle både mennesker og forretning. Du er tydelig i dit lederskab, skaber naturligt følgeskab og kombinerer høje ambitioner med nærvær, tillid og en oprigtig interesse for dine medarbejders udvikling.

Du sætter retning uden at detailstyre og motiveres af at coache, udfordre og udvikle et team af dygtige kommercielle profiler. Samtidig har du en stærk forretningsforståelse og trives i dialogen med kunder, medarbejdere og lederkolleger.

Du har et stærkt digitalt mindset og arbejder aktivt med data, CRM, AI og nye teknologier til at kvalificere salgsindsatsen og skabe bedre resultater. Du bruger digitale værktøjer naturligt i din ledelse og i arbejdet med pipeline, kundeindsigt, prioritering og salgsudvikling – og inspirerer teamet til at gøre det samme.

Vi forestiller os, at du:

- Har erfaring med ledelse af et B2B-salgsteam – eller har haft et mindre ledelsesansvar og er klar til næste skridt.
- Har en stærk kommerciel baggrund fra Key Account Management, Large Accounts eller komplekst B2B-salg.
- Har erfaring med strategiske kunder, større forhandlinger og gerne udbuds- og tenderprocesser.
- Kan dokumentere resultater med både udvikling af eksisterende kunder og tilgang af ny forretning.
- Omsætter strategi til konkrete salgsaktiviteter og sikrer fremdrift og eksekvering gennem teamet.
- Arbejder datadrevet og anvender CRM aktivt til at skabe overblik, kvalificere pipeline og prioritere salgsindsatsen.
- Har et stærkt digitalt mindset og arbejder aktivt med data, CRM, AI og nye teknologier til at kvalificere salgsindsatsen og skabe bedre resultater.
- Arbejder struktureret, tager ansvar og trives i en dynamisk hverdag med mange interesserter.
- Har et højt drive, positiv energi og motiveres af at skabe vækst og stærke resultater.

Som leder er du kendetegnet ved

- at være en synlig leder, der skaber følgeskab gennem coaching, sparring og tydelig kommunikation og forventninger.
- at udvikle mennesker gennem coaching frem for kontrol
- at gå forrest og være et godt eksempel i hverdagen
- at skabe energi, engagement og arbejdsglæde omkring dig

Interesseret?

Advised by varetager rekrutteringsprocessen på vegne af JDE Peet's.

Har du spørgsmål til stillingen, er du meget velkommen til at kontakte Anne Vig Thomassen på +45 21427065 eller på avi@advisedby.dk

Vi glæder os til at høre fra dig.

Om JDE Peet's

JDE Peet's er verdens største rendyrkede kaffe- og tevirksomhed og står bag nogle af verdens mest kendte brands, herunder Café Noir, Gevalia, L'OR, Karat og Pickwick.

I Out of Home hjælper vi virksomheder i hele Danmark med professionelle kaffeløsninger, der skaber gode oplevelser for medarbejdere og gæster. Bag de stærke kunderelationer står engagerede medarbejdere, som hver dag arbejder tæt sammen om at skabe værdi for kunderne.

Hos JDE Peet's bliver du en del af en international organisation med høje ambitioner, stærke værdier og en kultur præget af samarbejde, udvikling og ansvarlighed. Vi tror på, at de bedste resultater skabes gennem dygtige mennesker, som får mulighed for at tage ansvar, udvikle sig og gøre en forskel.