

Produktchef – Inventarløsninger

Vil du sætte retningen for morgendagens inventarløsninger til værksteder og dækhoteller? Og motiveres du af at kombinere produktstrategi, markedsindsigt og kommerciel gennemslagskraft i en rolle med tydelig indflydelse? Så kan stillingen som Produktchef hos FLEX1ONE være dit næste skridt.

Bliv en del af FLEX1ONE – en virksomhed i vækst

FLEX1ONE er totalleverandør af værkstedsudstyr, autolifte og inventarløsninger til autobranschen og beslægtede brancher. Med produktion i Brørup og eksport til markeder verden over er vi en virksomhed i vækst med fokus på høj kvalitet, innovative løsninger og stærke samarbejdsrelationer. Som en del af den familieejede NDI Group får du både det lokale engagement og fordelene ved at indgå i en større koncern. Vi kombinerer korte beslutningsveje og en uformel kultur med professionalisme, ambitioner og ordentlighed.

En central rolle med ansvar og indflydelse

Som Produktchef hos FLEX1ONE får du ansvar for udvikling, optimering og kommercialisering af vores inventarportefølje med primært fokus på FLEXLINE, pallereoler, dækopbevaringsreoler og Towerlifts, ligesom øvrige produkter ligeledes vil indgå i dit ansvarsområde.

Med reference til salgschefen bliver du den drivende kraft i at udvikle løsninger, der skaber reel og målbar kundeværdi – og som omsættes til synlige resultater på salget. Du får en rolle med frihed under ansvar, hvor du har rig mulighed for at sætte retning, træffe beslutninger og følge dine idéer hele vejen fra idé til beslutning.

Rollen giver dig gode muligheder for både faglig og personlig udvikling, kompetenceløft og for aktivt at præge morgendagens inventarløsninger i en virksomhed, hvor ambitioner og ordentlighed går hånd i hånd.

Stillingen indebærer rejseaktivitet i Danmark og udlandet, typisk 10–20 dage om året, relateret til messer, kundemøder og leverandørsamarbejder. Du tilbydes løn efter kvalifikationer samt pensionsordning og sundhedsforsikring i rammer præget af frihed under ansvar og ordentlige forhold.

Dine primære ansvarsområder

- Eje og udvikle produktstrategi, roadmap og lifecycle for inventarporteføljen – herunder prispositionering og sortimentsudvikling
- Identificere kundebehov og omsætte dem til konkurrencedygtige inventarløsninger – fra idé og kravspecifikation til lancering
- Udarbejde analyser og statistik inden for salg, pipeline, margin, sortimentsperformance, kampagner og hit-rate – herunder omsætte indsigten til konkrete tiltag
- Understøtte salgsorganisationen gennem træning, udvikling af value propositions, cases, salgsunderlag og underbygget argumentation samt deltagelse i nøglekundemøder
- Planlægge, bemande og deltage på messer i Danmark samt deltage på internationale messer med fokus på trends, benchmarking og leverandørdialog
- Løbende optimere porteføljen af inventarløsninger med fokus på kvalitet, sortiment, leverandørsamarbejder og leveringsperformance
- Sikre at produkter lever op til gældende standarder, sikkerhedskrav og at montage- og brugsvejledninger er klare og anvendelige

For at få succes i rollen forestiller vi os, at du

- Har erfaring med produktledelse/-management, teknisk salg eller produktudvikling eller lignende – gerne inden for inventar, værkstedsudstyr, lagerløsninger eller auto aftermarket
- Har en stærk analytisk tilgang og er komfortabel med tal, statistik og opfølgning - Excel og gerne Power BI
- Har god forretningsforståelse og evner at omsætte tekniske løsninger og features til tydelig kundeværdi og stærke kommercielle argumenter
- Er tryk ved at præsentere og undervise, samt trives i tæt samarbejde med organisationen - salg, marketing, indkøb og montage
- Behersker dansk flydende og har gode engelskkundskaber samt kørekort (B)

Som person er du handlingsorienteret, analytisk og motiveres af at skabe fremdrift og synlige resultater. Du arbejder selvstændigt, tager naturligt ejerskab og trives i en rolle med stor frihed, hvor du både kan sætte retning og føre initiativer helt i mål i tæt samspil med organisationen. Du er fleksibel og rejseparat og trives med, at rollen indebærer både kundebesøg, messer og

leverandørdialog i ind- og udland.

Interesseret?

Har vi vakt din interesse, eller har du spørgsmål til stillingen? Så er du velkommen til at kontakte Salgschef, Peter Larsen på telefon 5180 6171.

Vi afholder samtaler løbende, så skynd dig at sende din ansøgning og CV.