

# Chief Commercial Officer (CCO)

til forretningsudvikling i vindindustrien og forsvaret; med højteknologiske innovative produkter

- Som CCO for Seasight Solutions får du ansvar for udviklingen af vores salgs- & marketingindsatser
- Det er også dig, der driver vores 2030-strategi og sikrer den planlagte strategiske vækst med primær fokus på opbygning af stærke partnerskaber

## Om os

Seasight Solutions A/S er en yderst dynamisk og innovativ leverandør, der udvikler industriværktøjer, fabriksudstyr, løfte- og transportløsninger, med vindindustrien og forsvaret som primære kunder. Vi fokuserer på at skabe værdi gennem udvikling af bæredygtige og effektive løsninger.

Vi har eget ingeniør- og automationshus, samt produktion i ind- og udland, og kan derfor tilbyde vores kunder alt fra CNC-bearbejdning over kundetilpassede stål- og aluminiumskonstruktioner, samt automationsopgaver, til specialdesignede plug-and-play løsninger med efterfølgende service og træning.

Det er her, du og dit team kommer ind i ligningen. Som CCO får du nemlig mulighed for at spille en nøglerolle i virksomhedens vækstrejse.

## Rollen

Du er en central del af vores ledelsesteam med ansvar for at udvikle og implementere strategiske handlingsplaner, der understøtter virksomhedens vækst og succes.

Du får ledelsesansvar for vores salgsteam af dedikerede medarbejdere, samtidig går du selv forrest og deltager aktivt i at identificere og realisere nye forretningsmuligheder.

## Dine ansvarsområder inkluderer

- Eksekvering og løbende tilpasning af 2030 strategi for salgs- og marketingindsatser
- Ansvar for strategisk prissætning, tilbud og kalkulationer for at sikre konkurrencedygtige og profitable løsninger, samt en fornuftig indtjening
- Sikre en stærk og sammenhængende kundeoplevelse gennem innovative og datadrevne tilgange
- Opbygning og vedligeholdelse af stærke partnerskaber og relationer med nøgleinteressenter, både relations- og nysalg
- Deltagelse i ledelsesbeslutninger og bidrag til virksomhedens overordnede strategiske retning

## Vi søger en kandidat med

- Erfaring fra en lignende rolle med ansvar for salgs- og marketingstrategier
- Dokumenteret succes med at lede teams og drive forretningsvækst
- Stærke analytiske evner og erfaring med datadrevet beslutningstagning
- Evne til at arbejde i et dynamisk og hurtigt skiftende miljø
- Fremragende kommunikations- og forhandlingsevner
- Er vedholdende og kan afslutte en salgsproces
- Har erfaring med prissætning og kalkulationer

Har du teknisk indsigt i stål og/eller kendskab til mekanik, samt erfaring med kontraktforhandling er det en fordel.

Der vil udover kundebesøg være rejseaktivitet i mindre omfang, fx ved deltagelse i messer og andre salgsaktiviteter.

## Hvorfor Seasight Solutions?

Du ønsker at arbejde i en mellemstor, privatejet virksomhed, hvor der er kort fra idé til beslutning og eksekvering. Hvor der er stor handlefrihed under ansvar og hvor du kan fordele din tid mellem strategisk udvikling og hands-on aktiviteter som kundebesøg og opfølgning på igangværende sager.

Vores vigtigste "bløde" værdi er troværdighed, så vores samarbejdspartnere ved, at vi holder, hvad

vi lover og at vores arbejde og produkter gør en forskel – dette fokus ligger også dybt i dit mindset.

### **Ansøgning**

Send din ansøgning snarest via nedenstående link, hvis du er klar til at tage næste skridt i din karriere og blive en del af vores spændende virksomhed. Vi indkalder kandidater løbende og ønsker stillingen besat hurtigst muligt. Vi venter dog gerne på den rette kandidat.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte CEO Thomas Halkjær Kristensen på +45 5140 0511 eller [thk@seasightsolutions.com](mailto:thk@seasightsolutions.com)