

Erfaren salgschef med personaleansvar til Danmarks største udbyder af sundhedsforsikringer

Frist:
30-03-2026

Kontaktperson:
Flemming Bonde Jakobssen

Afdeling:
Salg - CCO

Fagområde:
Salg

Lokation:
Hørkær, 12B, 2730, Herlev

Trives du i en rolle, hvor du både kan sætte retningen for et team i udvikling og samtidig selv være helt tæt på kunderne? Motiveres du af at skabe stærke relationer, høj kundetilfredshed og et team, der lykkes sammen? Så kan du være den salgschef, vi søger.

Om stillingen

Vi søger en erfaren salgschef til en nøgleposition i vores salgsorganisation. Du får ansvaret for både salgsresultaterne og den daglige ledelse og udvikling af vores kundechefer. Som salgschef bliver du placeret tæt på ledelsen og får en vigtig rolle som sparringspartner for vores CCO. Du får betydelig indflydelse på hele salgsrejsen lige fra strategi og eksekvering til løbende udvikling af processer og kundeoplevelser. Sammen med dit team er du med til at sikre, at vi fortsat leverer markedets bedste service, og at vores kunder oplever os som en nærværende og professionel samarbejdspartner.

Du bliver en del af et engageret og fagligt stærkt salgsteam, hvor du får ansvar for medarbejdernes trivsel, motivation og performance. Rollen kræver derfor, at du trives med at gå forrest, skabe retning og samtidig understøtte dine medarbejdere i deres udvikling. Derudover får du selv en aktiv rolle i salget. Du får ansvaret for egen portefølje på udvalgte strategiske kunder, hvor du driver salgsindsatserne gennem relevante salgskanaler og sikrer fortsat vækst og stærke relationer.

Dine primære arbejdsopgaver vil primært være:

- Personaleansvar og daglig ledelse af kundecheferne
- Ledelse af salgsorganisationen og ansvar for salgets samlede resultater
- Ansvar for egen portefølje på udvalgte strategiske kunder
- Budgetansvar for salgsbudgetter og opnåelse af salgsmål
- Sikre tæt dialog med nøglekunder og fysisk tilstedeværelse i kundemøder
- Proaktiv udvikling af kunderelationer, nysalg og mersalg
- Afholdelse af møder med kunder, medarbejdere og samarbejdspartnere
- Medvirke i produktudvikling – primært inden for driftsrelaterede områder
- Udarbejdelse af rapportering og løbende analyser
- Procesoptimering og samarbejde på tværs af organisationen

Din profil

Vi lægger vægt på, om du har brancheerfaring fra forsikrings-, pensions-, eller sundhedsbranchen, tidligere har haft personaleansvar, og om du har mange års erfaring med BtB salg. Stillingen kræver, at du har et stærkt kommercielt mindset, er resultatorienteret og brænder for at udvikle et team af ambitiøse salgspersoner.

Derudover har du:

- Erfaring med strategisk og operationel salgsledelse
- Bekendt med forsikringstekniske termer
- Forståelse for salgsflow og arbejdet med eksterne samarbejdspartnere
- Evnen til at udarbejde forretningsplaner og vurdere kundepotentialer
- Stærke kommunikative kompetencer – både på dansk og engelsk
- En robust, struktureret og selvstændig arbejdsstil
- Et stort drive og en evne til at skabe relationer og resultater
- Naturlig omgængelighed, gennemslagskraft og evnen til at motivere andre
- Fleksibilitet og omstillingsparathed i en hverdag med højt tempo

Vi tilbyder

Du bliver en del af en moderne og vækstpræget virksomhed med højt tempo og store ambitioner. Stillingen er fuldtid (37 timer) og har base i Herlev. Vi vægter trivsel og balance mellem arbejds- og privatliv højt og tilbyder attraktive personaleforhold, herunder pensionsordning, sundhedsforsikring, lækker frokostordning og et anerkendende og inkluderende arbejdsmiljø.

SØG JOBBET

Vil du være vores nye kollega? Så send dit CV og en motiveret ansøgning via "Ansøg"-linket.

Stillingen er med opstart til august. Går du videre i processen, vil du møde både HR og ansættende leder. Hos os kan du blive inviteret til videointerview, case og personprofil – alt sammen for at sikre det bedste match mellem dig og Dansk Sundhedssikring. Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte CCO Flemming Bonde Jakobsen på fbj@ds-sundhed.dk.

Om Dansk Sundhedssikring

Dansk Sundhedssikring er med over 650.000 kunder Danmarks største udbyder af

sundhedsforsikringer. Vores kerneopgave er at finde den bedste behandling for vores kunder – uanset om løsningen findes i det offentlige eller private sundhedssystem. Vi er over 300 engagerede medarbejdere, som hver dag arbejder for at gøre en reel forskel. Ansvarlighed, tilgængelighed og ordentlighed er en naturlig del af vores DNA. Vi ser mangfoldighed som en styrke og opfordrer alle kvalificerede kandidater til at søge – uanset køn, alder, baggrund, religion eller handicap.