



CCO / Markedsdirektør

Globalt Hi-Fi brand kombineret med microtech b-t-b

Læse markedet ...

Ortofon er aktiv inden for flere forskellige forretningsområder, der hver især byder på en række attraktive muligheder. Drevet af en innovativ og kommerciel tilgang har Ortofon skabt en global nicheposition inden for high end produkter til det private Hi-Fi segment henholdsvis til det professionelle DJ-segment.

Det andet væsentlige område i forretningen har afsæt i stærke teknologiske og 'microtech montage' kompetencer. Ortofon har udviklet en kommunikationsløsning, der kan formidle lyd til en lang række specialbehov. Desuden er der et tæt supply chain samarbejde med andre teknologiske virksomheder, hvor Ortofon leverer komponenter og mikromontage services. Det vurderes, at der er et betydeligt vækstpotentiale inden for disse ydelser.

Med reference til den adm. direktør får du ansvaret for den samlede globale afsætning inden for alle Ortofons forretningsområder. Distributionen foregår i et set-up med salgsdatterselskaber, importører, fysiske forhandlere, online dealers, egen webshop og på b-t-b via direkte salg. Du skal lede og udvikle en international salgsorganisation på ca. 20 medarbejdere, fordelt med 6 personer i Danmark og resten rundt i datterselskaberne i Japan, USA og Tyskland.

En af dine vigtigste opgaver er derfor i tæt sparring med sælgere og product management at udvikle lande og segmenter på den mest optimale måde. En udvikling, der skal ske i løbende koordination med supply chain'en i dit bagland. I den forbindelse forudses samarbejdet med den adm. direktør at blive omdrejningspunktet, da I sammen skal sikre, at værdikæden kan fungere optimalt hele vejen igennem.

Markedssucces skaber du først og fremmest gennem dine dygtige medarbejdere, men du er også personligt aktiv i dialogerne/forhandlingerne med betydningsfulde kundeaftaler.

Udsyn, indsigt og helhedsforståelse ...

Du får brug for alle dine kommercielle kompetencer. Ligesom dine evner til dynamisk og succesfuldt at operere på det strategiske, det taktiske og det operationelle niveau vil blive udfordret.

Det er derfor helt afgørende, at du motiveres i en rolle, hvor du konstant er i tæt berøring med forretningen og dine folk – men samtidig formår at analysere og vurdere hvilke kommercielle valg, der fra et overordnet perspektiv er de kloge. Som en del af topledelsen i virksomheden er du direkte engageret i strategiske og taktiske overvejelser og beslutninger, hvilket stiller høje krav til din intellektuelle kapacitet og ikke mindst til din dømmekraft.

Du ved med dig selv, at du befinder godt i et uformelt og ubureaukratisk miljø, hvor fokus er på forretningsudvikling og fremdrift, frem for intern politik. Du involverer, lytter, efterspørger input og holder konstant fokus på resultatskabelsen – balanceret til den kultur, du optræder i. Som leder møder du folk i øjenhøjde, hvad enten det er til forhandlinger på den internationale scene eller på fabrikken.

Det forventes, at du er hurtigt tænkende og velovervejede handlekraftig, og du skaber respekt omkring din person ved at kommunikere tydeligt, efterfulgt af handlinger, der passer til dine ord.

En uddannelse som Cand.merc. / HD / MBA, robust erfaring med ledelse af et internationalt salgsteam, indsigt i multichannel b-t-c og b-t-b afsætningskanaler, viden om brand ownership samt engelsk på businessniveau er de væsentligste formelle krav til den rette kandidat. Jobbets internationale aktiviteter er i den sammenhæng for dig en ekstra motivationskilde.

Mange af dine erfaringer stammer fra det kommercielle arbejde med tekniske produkter, og du kender derfor til den passion, der findes i en organisation, hvor ingeniører og teknikere sammen har udviklet kvalitetsprodukter – og hvor stoltheden afspejles hos alle fra indkøb til montage og forsendelse. Passionen for tekniske produkter i høj kvalitet er i det hele taget noget, du selv drives af – måske er den kombineret med interessen for musik / Hi-Fi?

En særlig status ...

Ortofons produkter har en særlig status i markedet. Som et ægte globalt brand er der en world wide anerkendelse og efterspørgsel på produkterne. Målrettede udviklingsindsatser har resulteret i en kollektion af høj kvalitetsprodukter, hvilket udgør en stærk platform.

I 2018 fejrede Ortofon 100-års fødselsdag. En rejse, hvor god lyd har været den røde tråd. Og med et markedsafsæt og forretningsudviklingsmuligheder, der er bedre end nogensinde.

Har du profilen til en toppost på den fortsatte rejse, så kontakt Jesper Nielsen hos PeopleLink på 24482015 for yderligere oplysninger, eller send os din ansøgning og dit CV via ['søg stillingen'](#) hurtigst muligt.

ortofon

World leading acoustic solutions. Ortofon A/S is a fine mechanical powerhouse, private owned, financially prosperous company, which develops, manufactures and markets the world acclaimed Ortofon cartridges. www.ortofon.com Ortofon is also a significant subcontractor to the Hearing aid and Medical industry. The company is located in Nakskov in the southern part of Denmark. Ortofon employs a staff of +100 people, many with an international background. 10 different languages are spoken amongst the staff. The work environment is informal and less hierarchical with the focus on professional competence and results. Ortofon is currently working in close collaboration with European partners and universities in the ambitious Digiman 4.0 project; <https://www.digiman4-0.mek.dtu.dk/>