

Marknads- och försäljningschef till Holms Industri AB

Företagsbeskrivning

Verksamheten startade redan 1927 och bedrevs dels som legotillverkar av komponenter till svensk verkstadsindustri och dels som tillverkare av egna produkter.

2002 upphörde legotillverkningen och företaget är idag helt fokuserat på att utveckla, tillverka och marknadsföra egna produkter såsom frontmonterade redskap för hjullastare och traktorer. Dessa redskap användes huvudsakligen för snöröjning eller soning.

Holms är ett mycket starkt varumärke med en mycket stark marknadsposition i Sverige. Försäljningen sker där till fristående återförsäljare i Sverige. Exportförsäljningen sker huvudsakligen till övriga Norden och USA men under de senare åren har en exportverksamhet kommit igång i Europa. Företagsledningen bedömer att denna kan ytterligare utvecklas.

Sedan bolaget fokuserade på egentillverkade produkter under eget varumärke har lönsamheten stabiliserats. Under 2010 omsatte företaget 110 MSEK och hade en mycket god lönsamhet. Verksamhetsåret 2011 har också börjat mycket lovande. Cirka 70 anställda arbetar i företaget.

Bolaget har egen produktion där man i princip bygger maskinerna från ax till limpa. Naturligtvis köps en rad detaljer från underleverantör som sedan monteras vid fabriken i Motala. Vidare finns en konstruktionsavdelning som ständigt förnyar produktutbudet. Genom ett nära samarbete med ledande traktor och entreprenadmaskintillverkare kan man erbjuda optimalt anpassade produkter.

Holms kvalitetssystem är sedan 1995 certifierat av BVQI enligt ISO 9001 och produkter är utvecklade enligt EU:s Maskindirektiv och är CE-märkta..

För mer information om bolaget – besök gärna deras hemsida www.holms.com

Chef Marknad och Försäljning

I nästa alla bolag har Marknads- och Försäljningschefen en nyckelroll, detta gäller inte minst på Holms. Vederbörande kommer att få ett stort ansvarsområde, rapportera direkt till VD och ingå i företagets ledningsgrupp.

Ansvarsområde

Vederbörande kommer att ansvara för all försäljning och marknadsföring inom företaget. Detta gäller alla produktslag och samtliga marknader. Det innebär vidare personalansvar för säljchef och säljare på den svenska marknaden och för en exportsäljare. Dessutom finns två personer som arbetar som innesäljare/ordermottagare.

På marknadssidan finns idag två personer engagerade som marknadsassistenter.

Uppdraget

Holms har idag en dominerande ställning på den svenska marknaden inom sitt segment. Denna position måste dels försvaras, dels också ytterligare utvecklas. Vi tror att den största expansionen framgent kommer att ske på den europeiska marknaden och då i synnerhet på de områden man förr benämnde "Östeuropa".

Traditionellt har Holms inte varit särskilt starka på After Sales marknaden. Nuvarande ledning har påbörjat penetrationen av detta område och då varit ganska framgångsrika. Bolaget önskar att denna verksamhet utvecklas och förstärks.

Viktigast är dock att maskinförsäljningen hålles på en hög nivå då detta är ryggraden i hela verksamheten.

Bolaget har högt ställda förväntningar inför framtiden och bedömer att en ansenlig tillväxt av omsättningen med bibehållen lönsamhet är realistiskt att nå. Företaget och ägarfamiljen är beredda att göra de dessa satsningar.

Holms är inget stort företag vilket innebär att arbetsuppgifterna kommer att vara mångfacetterade. Som marknads- och försäljningschef kommer man att växla mellan operativa uppgifter och strategiska

Arbetsuppgifterna kan sammanfattas i följande:

- Leda försäljnings- och marknadsföringsavdelningen
- Utveckla exportförsäljningen och operativt själv delta i denna
- Leda försäljningsverksamheten för de nordiska länderna
- Leda och utveckla marknadsföringsaktiviteterna
- Utveckla Holms varumärke
-

Kravspecifikation

Vi tror att för att lyckas med denna befattning så måste man ha:

- Internationell erfarenhet av försäljning, marknadsföring affärsutveckling och förhandlingar
- Tidigare varit chef för marknads/försäljningsavdelning
- "Proven Track Record"
- Bakgrund från exportindustrin
- Kunna ta egna initiativ och kunna ta ett helhetsansvar för att utveckla försäljning och marknadsföring
- Drive
- Trygghet, prestigelöshet och ödmjukhet
- Kommunikativ och säljande
- God analytisk förmåga
- Helhetssyn
- Flytande i engelska
- Lokalisering Östergötland max 5-6 mil

