

Skab ny forretning i Jylland | Salgs- og Markedschef

B2B – Grøn Service

Frist:
08-11-2026

Afdeling:
Grøn Service

Lokation:
Lystrup / Vennemindevej 51,
Lystrup, 8520

Arbejdssted:
Aarhus eller Vejle

Kontaktperson:
Nicolai Haussmann

Vi forventer at afholde samtaler:
1. samtale 12. november, 2.
samtale 20. november

Vil du åbne nye døre og skabe vækst i en af Danmarks stærkeste grønne virksomheder?

Hos Dalgas hjælper vi virksomheder, kommuner, boligselskaber og andre professionelle kunder med serviceløsninger indenfor grøn pleje og vintertjeneste.

Vi søger en Salgs- og Markedschef B2B med et stærkt hunter-mindset, som motiveres af at skabe nye relationer, udvikle nye markeder og omsætte muligheder til konkrete aftaler.

Jobbet

Som Salgs- og Markedschef B2B får du ansvaret for at skabe ny forretning i Jylland – i første omgang særligt med fokus på Østjylland og Trekantsområdet.

Du bliver Grøn Service' kommercielle frontløber med ansvar for at identificere nye kunder, udvikle markedsmuligheder og opbygge en stærk pipeline af kunder. Din succes afhænger af din evne til at skabe adgang til beslutningstagere, forstå kundernes behov og omsætte dem til værdiskabende løsninger og tilbud.

Hos Dalgas tror vi på, at de bedste salg skabes gennem stærke relationer, høj faglighed og et tæt samarbejde mellem salg og drift. Vi rådgiver kunderne og omsætter deres behov til konkrete serviceløsninger.

Du refererer til divisionsdirektøren for Grøn Service og indgår ad hoc i ledergruppen. Samtidig får du et tæt samarbejde med Salgs- og Udbudschefen omkring større kunder, licitationer, udbud og strategiske salgsindsatser, og du sparrer med driftscheferne om mersalg til eksisterende kunder.

Hos Dalgas har vi en uformel kultur, hvor vi ikke er bange for jord under støvlerne. Vi taler i øjenhøjde og møder kunder og medarbejdere ude i driften, det skal du også have lyst til.

Dine ansvarsområder

- Skabe ny omsætning gennem opsøgende B2B-salg
- Identificere, kontakte og udvikle nye kunder og markedsmuligheder
- Opbygge og drive en stærk pipeline af kunder
- Gennemføre møder med beslutningstagere og nøgleinteressenter
- Udarbejde og præsentere tilbud i samarbejde med driftsorganisationen
- Forhandle og indgå aftaler med nye kunder
- Sikre en professionel overgang fra salg til drift
- Bidrage med markedsindsigt og nye vækstmuligheder

Vi tilbyder

- En central rolle med ansvar for at skabe vækst og udvikle markedet i Jylland.
- Stor frihed til at drive din egen salgsindsats og sætte dit aftryk på resultaterne
- Et stærkt fagligt miljø med tæt samarbejde mellem salg og drift
- Mulighed for at repræsentere et stærkt og anerkendt brand
- En virksomhed med ambitioner om vækst, kvalitet og bæredygtighed
- Gode muligheder for faglig og personlig udvikling

Hvem er du?

Du har erfaring med opsøgende B2B-salg og motiveres af at skabe ny forretning. Du får energi af at åbne nye døre, opbygge relationer og skabe resultater.

Vi forestiller os, at du:

- Har erfaring med nysalg og dokumenterede salgsresultater
- Er en dygtig relationsskaber med naturlig gennemslagskraft
- Har erfaring med komplekse B2B-salg og længere beslutningsprocesser
- Arbejder struktureret med pipeline, aktiviteter og opfølgning

- Har forretningsforståelse og evnen til at identificere nye muligheder
- Trives med stor frihed, ansvar og et højt aktivitetsniveau
- Har erfaring med tilbuds- og kontraktforhandling

Erfaring fra den grønne branche, anlægsbranchen, entreprenørbranchen eller lignende miljøer er en fordel, men ikke et krav.

Samtidig kan du genkende dig selv i vores værdier:

Vi har frihed under ansvar • Vi tænker langsigtet • Vi beskytter og benytter naturen

Friheden til at forme. Naturen til at gro.

Hos Dalgas kan du bruge din faglighed og vokse i takt med dine ønsker. Uanset om du drømmer om en stabil hverdag eller stræber efter ledelse og ansvar, får du et balanceret arbejdsliv med frihed under ansvar. Og så får du dygtige, erfarne kolleger med rødderne solidt plantet i en uhøjtidelig kultur.

Om Dalgas

Dalgas er en international anlægs-, handels- og servicevirksomhed med 800+ kolleger på tværs af syv lande. Vi udvikler og vedligeholder dét, der betyder noget for mennesker, virksomheder og natur. Vi er en del af Hedeselskabet, som har sat spor i landskabet siden 1866 og giver en del af sit overskud tilbage til naturen. Sammen bygger vi en bæredygtig fremtid med naturen som partner.

Ansøgning

Vil du være med til at skabe ny forretning og styrke Dalgas' position blandt professionelle kunder i Jylland og på Fyn? Så glæder vi os til at høre fra dig.

Ansøgningsfrist: 8. november

Samtaler afholdes: 1. samtale 12. november, 2. samtale 20. november