



Salgschef til Midmarket Danmark

Nogle ledere driver forretningen. De bedste udvikler mennesker, kultur og resultater samtidig.

Hos If tror vi på, at vækst skabes af engagerede mennesker, stærkt lederskab og modet til hele tiden at udvikle os. Derfor søger vi nu en erfaren og inspirerende salgschef til Midmarket Danmark, som brænder for at skabe resultater gennem andre og som motiveres af at være tæt på både medarbejdere, kunder og marked.

Dette er ikke en traditionel lederrolle. Det er en mulighed for at stå i spidsen for et stærkt team, sætte retningen for vores vækstrejse og være med til at udvikle den måde, som vi møder kunderne på i det danske marked.

Om rollen

Som Salgschef i Midmarket Danmark får du ansvaret for et team på 18 Erhvervsassurandører – dygtige og engagerede medarbejdere med fokus på virksomheder i Erhvervs midmarket.

Teamets mission er klar: Vi skal skabe vækst gennem attraktive værditilbud, stærke kunderelationer og en lokal markedsindsats, der styrker Ifs position i hele Danmark. Vi tror på, at de bedste resultater skabes tæt på kunderne, og derfor arbejder teamet lokalt med et stærkt kommercielt fokus og stor frihed til at skabe resultater.

Du får ansvaret for at sætte retningen, skabe engagement og sikre, at vi fortsat udvikler både mennesker, kunderelationer og forretning. Samtidig forventes det, at du bidrager aktivt til udviklingen af Midmarket-forretningen og er med til at omsætte strategier til konkrete resultater.

Som salgschef får du blandt andet ansvar for at:

- Skabe retning, motivation og følgeskab gennem synlig og inspirerende ledelse
- Udvikle en stærk kultur præget af høj faglighed, samarbejde og engagement
- Drive vækst og sikre stærke kommercielle resultater i Midmarket-segmentet
- Coache og udvikle medarbejdere gennem tæt sparring og feedback
- Sikre høj kvalitet i salgsarbejdet og udvikle best practice på tværs af teamet
- Drive performance gennem tydelige mål, opfølgning og anerkendelse
- Bidrage aktivt til udviklingen af Midmarket-forretningen og ledergruppen
- Skabe et miljø, hvor medarbejderne udvikler sig, tager ansvar og har det sjovt undervejs

Vi tilbyder

Samtidig med at vi stiller høje krav til dig som medarbejder, forventer vi også, at du stiller krav til os som arbejdsgiver. Her er nogle af de fordele, du får ved at arbejde hos If:

- Mulighed for at lede et team, hvor høj faglighed, stærke resultater og arbejdsglæde går hånd i hånd.
- Mandat til at påvirke udviklingen af et vigtigt forretningsområde i Nordens største forsikringsselskab.
- Et inkluderende arbejdsmiljø, hvor alle er velkomne
- Karriere- og udviklingsmuligheder i Nordens største forsikringsselskab
- Uddannelse på Forsikringsakademiet
- Sociale aktiviteter samt et fagligt stærkt miljø
- Mulighed for hybrid arbejdsplads
- En sundhedsfremmende arbejdsplads
- Attraktive forsikringsfordele, løn, bonusordning samt pension

Om teamet

Du bliver en del af en nordisk organisation, hvor vi udnytter styrken i det nordiske samarbejde og samtidig har fokus på det danske marked og vores kunders behov.

Du indgår i en ledergruppe med seks ledere på tværs af Midmarket, Salgssupport og Customer Relations. Sammen skaber vi resultater gennem tæt samarbejde, videndeling og fælles ambitioner.

Teamet er placeret på tværs af Danmark, og rejser til vores kontorer i Aalborg, Aarhus og Ballerup er en naturlig del af rollen. Vi tror på, at god ledelse sker tæt på menneskerne, og din synlige tilstedeværelse er vigtig for at skabe engagement, relationer og stærke resultater.

Kulturen er præget af samarbejde, udvikling og høj performance. Vi hjælper hinanden, deler succeser og ser ledelse som en holdsport.

Hvem er du?

Vi leder efter en erfaren leder med stærke menneskelige og kommercielle kompetencer.

Du motiveres af at skabe resultater gennem andre og har dokumenteret erfaring med at udvikle medarbejdere, drive performance og skabe engagement omkring fælles mål. Samtidig er du en naturlig relationsbygger, som skaber tillid gennem handlinger og kommunikation.

Du trives i et miljø med høje ambitioner og ser muligheder frem for begrænsninger. Du skaber energi omkring forandringer og kan samle teamet om en fælles retning, også når tempoet er højt, og kravene er store. Samtidig kombinerer du stærke ledelsesmæssige kompetencer med en oprigtig interesse for forretningen, kunderne og markedet.

Vi forestiller os, at du:

- Har dokumenterede resultater som leder
- Er stærk inden for coaching, performanceledelse og talentudvikling
- Skaber en kultur præget af høj faglighed, engagement og ansvarlighed
- Er synlig, nærværende og motiveres af at få andre til at lykkes
- Har en kommerciel forståelse og erfaring med vækst og resultatskabelse
- Motiveres af at være tæt på kunder, marked og kunde-cases
- Er datadrevet og arbejder naturligt med mål, KPI'er og opfølgning
- Trives med forandringer og formår at skabe energi omkring nye initiativer
- Har erfaring fra forsikring, finans eller anden salgsdrevet virksomhed

Om ansøgning og rekrutteringsproces

Ansøgningsfrist: Vi behandler ansøgningerne løbende, og vi lukker processen, når vi har fundet den rigtige. Send derfor gerne din ansøgning allerede i dag. Deadline for at søge er den 8. november 2026.

Ansøgning: Send venligst dit CV via vores hjemmeside. Du behøver ikke at vedhæfte en motiveret ansøgning, men skriv gerne et par linjer om, hvorfor du gerne vil have jobbet som en del af dit CV.

Lokation: Ballerup.

Start dato: Efter aftale ved ansættelse.

Har du spørgsmål til stillingen kan du kontakte Head of Midmarket Denmark, Betina Vergo, på mail betina.vergo@if.dk.

Hos If Skadeforsikring ønsker vi at skabe en arbejdsplads med lige muligheder for alle. Vi opfordrer alle uanset køn, alder, baggrund eller eventuel funktionsnedsættelse til at søge. Vi anbefaler desuden, at du undlader at inkludere billede i dit CV.

Ansøgers forhold kan, indenfor lovgivningens rammer, undersøges via offentligt tilgængelige oplysninger på internettet og sociale medier. Kandidater, der går videre i rekrutteringsprocessen, vil blive bedt om at komme med referencer samt fremvise straffeattest.

Vi ser frem til at høre fra dig!

If Skadeforsikring

Ballerup, 2750 Ballerup

www.if.dk

Ansøgningsfrist

8. november 2026

Salgschef til Midmarket Danmark

Kontaktperson

Betina Vergo

betina.vergo@if.dk