



Erfaren leder søges som salgschef til GF Nordsjælland/Storkøbenhavn

Vi søger en stærk leder med solid ledelseserfaring og baggrund i forsikringsbranchen. Erfaring med erhvervsforsikring er en fordel, men ikke et krav.

Vi søger først og fremmest en erfaren leder, der kan sætte en tydelig retning, udvikle medarbejdere og skabe resultater gennem sit team. Som salgschef bliver du primært ansvarlig for GF Nordsjælland/Storkøbenhavns erhvervsforretning og for at omsætte vores erhvervsstrategi til resultater. Det afgørende er din ledelsesmæssige erfaring og dine evner til at lede mennesker – ikke at du er specialist i erhvervsforsikring.

Et medlemsejet alternativ med plads til vækst

GF har en ambitiøs strategi for vækst på erhvervsområdet, og vi har i flere år arbejdet målrettet på at blive lige så tilgængelige for erhvervsvirksomheder, som vi i snart 60 år har været for vores private medlemmer. Fundamentet er lagt – nu skal du sammen med dit team tage det næste skridt.

Du får ledelsesansvar for et team med stor spændvidde

Du refererer til klubbens direktør og bliver en del af ledergruppen som også består af to salgschefer for privatsegmentet.

Dit team består af erhvervsassurandører, kombiassurandører og rådgivere. Medarbejderne har forskellige erfaringer, forskellige styrker og motiveres af forskellige ting. Det stiller krav til dig som leder: Du skal kunne se den enkelte, tilpasse din ledelse og skabe fælles retning uden at gå på kompromis med mål og standarder. Din vigtigste opgave er at bringe medarbejdernes kompetencer i spil og udvikle teamet – ikke selv at være den stærkeste erhvervsfaglige specialist.

Dine primære opgaver

- Lede, coache og udvikle dine medarbejdere med tydelige mål, løbende opfølgning og konkret feedback
- Sætte retningen for, og drive salget af erhvervsforsikringer i klubbens område
- Videreudvikle den lokale erhvervsstrategi og omsætte den til konkrete handlinger i hverdagen
- Være sparringspartner for dine medarbejdere
- Etablere og optimere processer og arbejdsgange, så vi får et endnu stærkere erhvervssetup i klubben
- Samarbejde med erhvervsafdelingen i GF Forsikring A/S om udviklingen af erhvervsområdet
- Repræsentere klubben i lokale erhvervsnetværk og styrke vores synlighed i Nordsjælland og Storkøbenhavn

Vi vægter solid ledelseserfaring og stærke lederevner højest

- Du har solid og dokumenteret erfaring med personaleledelse af salgsmedarbejdere gennem flere år og kan vise, hvordan du har udviklet medarbejdere og skabt resultater gennem dit team – gerne på tværs af forskellige roller og erfaringsniveauer
- Du er en tydelig og nærværende leder, der kan motivere forskellige medarbejdere, give konkret feedback og følge op på fælles mål og den enkeltes udvikling
- Du har erfaring fra forsikringsbranchen og er IDD-godkendt inden for privatskade på minimum niveau 3. Erfaring med og IDD-godkendelse inden for erhvervsskade er en fordel, men ikke et krav – vi vægter dine lederevner og din ledelseserfaring højere end din specialviden på erhvervsområdet
- Du har en tydelig kommerciel tilgang og kan omsætte strategi til konkrete mål og handlinger
- Du følger struktureret op og tager ansvar for at komme i mål – også i en forandringspræget hverdag
- Du har en løsningsorienteret tilgang og skaber et miljø, hvor man deler viden og løfter i flok.

Vi giver dig et solidt fundament

Du får et grundigt introduktionsforløb med oplæring i vores produkter, forretningsgange og systemer samt et bredt indblik i GF Forsikring, dine nye kolleger og den kultur, der er grobunden for vores vækst. Undervejs kan du altid hente sparring hos vores dygtige erhvervsafdeling i GF Forsikring A/S.

Vi tilbyder dig

- En nøglerolle med reel indflydelse på udviklingen af klubbens erhvervsområde
- Korte beslutningsveje, hvor der ikke er langt fra idé til handling
- En plads i et velfungerende lederteam
- En varieret hverdag med stor selvstændighed og frihed under ansvar
- En uformel omgangstone og engagerede kolleger, som glæder sig til at tage imod dig
- Gode løn- og pensionsvilkår

Dit arbejdssted

Du får din primære base på vores kontor i Herlev. Vi har også kontorer i Helsingør og Hillerød, hvor du vil have din gang i det omfang, opgaverne og teamet kalder på det.

Søg stillingen hurtigst muligt

Upload din ansøgning, dit CV og relevante papirer via linket nedenfor **senest fredag den 15. november**. Vi holder samtaler løbende og lukker stillingen, så snart vi har fundet den rette kandidat. Tiltrædelse 1. januar 2027 eller efter aftale.

Vil du vide mere om stillingen, er du velkommen til at kontakte klubbens direktør, Katrine Løth Breusch, på kalb@gfforsikring.dk

**GF Forsikring –
Nordsjælland/Storkøbenhavn**

Herlev, 2730 Herlev

www.gfforsikring.dk**Ansøgningsfrist**

15. november 2026

Erfaren leder søges som salgschef til GF
Nordsjælland/Storkøbenhavn**Kontaktperson**

Katrine Løth Breusch

[22 49 40 07](tel:22494007)kalb@gfforsikring.dk