

Teamleder til Salgscenter Erhverv

Vil du være leder i et salgscenter i vækst?

Vi vokser. Både i ambitioner, salgsmuligheder og antal medarbejdere. Derfor søger vi nye teamledere, der har lyst til at være med til at udvikle næste version af vores Salgscenter.

Vi har masser af salgsmuligheder, men vi tror ikke på, at alle leads skal behandles ens. Vi vil være langt mere intelligente i måden, som vi arbejder med salg på.

Vores tanke er egentlig ret enkel: Når det rigtige lead møder den rigtige medarbejder i den rigtige salgskanal, skaber vi bedre forudsætninger for succes**.** For kunden, for medarbejderen og for forretningen.

Det betyder, at vi i de kommende år skal arbejde mere specialiseret med leads, kompetencer og salg. Og det stiller nye krav til vores ledere.

Kan du samle mennesker, vise en tydelig retning og skabe energi? Og kan du samtidig omsætte gode salgsidéer til konkrete resultater?

Så vil vi rigtig gerne høre fra dig!

Om rollen

Som teamleder får du ansvaret for et team i en af vores vigtigste og højt prioriterede SME-salgskanaler.

Der er høj volumen, højt tempo og store ambitioner. Men for os handler god salgsledelse ikke kun om tallene. Det handler lige så meget om at skabe de rammer, hvor mennesker har lyst til at præstere og udvikle sig. Du bliver derfor både leder, coach og kommerciel drivkraft.

Vi forventer, at du er tæt på hverdagen og bruger din tid dér, hvor du gør den største forskel: sammen med dine medarbejdere. Du skal coache, udfordre, følge performance og hjælpe den enkelte med at omsætte potentiale til resultater.

Samtidig får du mulighed for at påvirke, hvordan vi fremover arbejder med leads, kampagner, outbound og specialisering i Salgscenteret.

Dine vigtigste ansvarsområder

- Skabe tydelig retning, følgeskab og en stærk kultur gennem nærværende ledelse
- Coache og udvikle medarbejdere med udgangspunkt i deres styrker og potentiale
- Udvikle en stærk salgs- og performancekultur, hvor ambitioner og arbejdsglæde går hånd i hånd
- Arbejde aktivt med leads og sikre, at salgsmulighederne bliver omsat til god aktivitet og stærke resultater
- Omsætte idéer til konkrete kampagner og salgsinitiativer og sørge for, at de rent faktisk kommer ud at leve
- Bruge KPI'er og data aktivt til at forstå performance og finde nye muligheder
- Skabe balance mellem volumen, kvalitet, kundeoplevelse og salg
- Samarbejde tæt med Partner, Digital Sales og andre kolleger på tværs af forretningen
- Bidrage aktivt til udviklingen af både Salgscenteret og SME Sales

Du kommer ikke til at stå alene. Du bliver en del af en ledergruppe med i alt seks ledere, hvor vi sparrer, udfordrer hinanden og deler både gode idéer og de ting, der endnu ikke virker.

Vi har ambitioner, korte veje fra idé til beslutning og plads til at prøve noget af. Og så betyder det faktisk noget for os, at vi har det sjovt sammen. Vi tror på høje ambitioner og stærke resultater, men ikke på, at det behøver at være kedeligt at komme derhen.

Vi tilbyder

Samtidig med at vi stiller høje krav til dig som medarbejder, forventer vi også, at du stiller krav til os som arbejdsgiver. Hos If tilbyder vi blandt andet:

- Et lederjob med reel mulighed for at påvirke retningen
- En tæt og ambitiøs ledergruppe
- Gode udviklings- og karrieremuligheder
- Et professionelt og inkluderende arbejdsmiljø
- En kultur med høj faglighed, samarbejde og plads til nye idéer
- En hybrid arbejdsplads med fleksibilitet

- Sundhedsfremmende initiativer, motionsordning og sociale aktiviteter
- Attraktive pensions- og forsikringsordninger

Om teamet

Du bliver leder for et ambitiøst Salgscenter-team med høj aktivitet, stort ansvar og lyst til at lykkes.

Vi arbejder med salg til SME-segmentet, og Salgscenteret er en vigtig kanal i vores Commercial-forretning. Potentialet er stort, og i takt med at vi vokser, får du også mulighed for at sætte dit eget præg på den måde, vi organiserer og udvikler vores salg på.

Og her kommer en vigtig krølle: Du skal ikke bare overtage et eksisterende team. Du bliver også med til at bygge det nye Salgscenter op. Vi skal rekruttere mange nye kolleger, og du får sammen med et par af dine lederkollegaer en vigtig rolle i at finde vores nye salgsstjerner, få dem godt ombord og skabe de teams, der skal være med til at løfte vores ambitioner.

Det giver dig en særlig mulighed for både at forme dit team, udvikle kulturen og være med til at sætte standarden for, hvordan vi arbejder og lykkes sammen.

Hvem er du?

Vi leder først og fremmest efter en dygtig leder med passion for mennesker og salg.

Du får energi af at se mennesker udvikle sig, men du har samtidig et stærkt konkurrencegen og lyst til at skabe resultater.

Du kan sætte en tydelig retning uden at skulle have alle svarene selv. Du tør udfordre, træffe beslutninger og følge op. Og du forstår, at god performance ikke skabes gennem KPI'er alene, men gennem mennesker, der ved, hvad der forventes af dem, får relevant coaching og oplever tillid til at lykkes.

Du er nysgerrig, ser muligheder og har lyst til at eksperimentere med nye veje til salg. Samtidig er du struktureret nok til at sikre, at gode idéer også bliver eksekveret.

Vi samarbejder på tværs af organisationen og de nordiske lande, så der kan være enkelte rejsedage, primært i Danmark. Du skal derfor også være komfortabel med at kommunikere på engelsk.

Vi er en hybrid arbejdsplads, men vi tror samtidig på, at god ledelse kræver nærvær. Derfor skal du have lyst til at være tæt på dit team og bruge størstedelen af din arbejdstid sammen med medarbejderne på kontoret.

Vi forestiller os, at du har:

- Erfaring med ledelse
- Erfaring fra en salgsorienteret kundefunktion, gerne telefonbaseret
- En stærk forståelse for salg, KPI'er og performance
- Erfaring med at udvikle mennesker og teams
- Lyst til at arbejde med forandring og være med til at forme en organisation i vækst
- Interesse for eller erfaring med outbound-salg, kampagner og leadbaseret salg.

Om ansøgning og rekrutteringsprocessen

Ansøgningsfrist: Screening og interviews sker løbende. Ansøgningsfrist er d. 27.11.2026.

Ansøgning: Send din ansøgning og dit CV via vores hjemmeside. Du behøver ikke skrive en lang motiveret ansøgning. Fortæl os hellere kort, hvorfor netop denne lederrolle og vores rejse fanger din interesse.

Lokation: Ballerup.

Startdato: Senest 1. februar 2027.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Head of SME Sales, Charlotte Schønecker, på charlotte.schonecker@if.dk.

Hos If 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 inden for lovgivningens rammer undersøges via offentligt tilgængelige oplysninger. Kandidater, der går videre i rekrutteringsprocessen, vil blive bedt om referencer samt om at fremvise straffeattest. Afhængigt af rollens omfang kan der i nogle tilfælde også blive foretaget credit check på den endelige kandidat.

Vi ser frem til at høre fra dig!

If Skadeforsikring	Ansøgningsfrist	Kontaktperson
Ballerup, 2750 Ballerup	27. november 2026	Charlotte Schønecker
www.if.dk	Teamleder til Salgscenter Erhverv	charlotte.schonecker@if.dk