

Head of Sales

Frist:

31-07-2026

Vil du være en central drivkraft bag den fortsatte kommercielle udvikling af Brøndby IF?

Brøndby IF søger en ambitiøs og kommercielt stærk Head of Sales, der kan være med til at udvikle og drive nogle af klubbens vigtigste forretningsområder.

Som Head of Sales bliver du en central del af Brøndby IF's kommercielle setup med ansvar for at udvikle og drive klubbens partnerskabs-, VIP hospitality- og F&B-forretning. Du får ledelsesansvar for en stærk salgsafdeling og bliver en vigtig sparringspartner for klubbens Chief Commercial Officer i arbejdet med at udvikle vores kommercielle platform og skabe langsigtet vækst.

Rollen er både strategisk og operationel. Du forventes ikke alene at lede og udvikle salgsorganisationen, men også selv at gå forrest i arbejdet med at opbygge relationer og lukke nogle af klubbens største kommercielle aftaler.

Dine ansvarsområder

Du får det overordnede ansvar for at:

- Drive og udvikle klubbens partnerskabsforretning
- Udvikle og optimere VIP hospitality-forretningen
- Vækste indtægtsstrømmen af klubbens F&B-forretning
- Supportere udviklingen af produkter og koncepter inden for partnerskaber og F&B og herigennem skabe nye revenue streams
- Optimere prissætning, paketering og kommerciel værdiskabelse
- Udarbejde budgetter, forecast og sikre stærk kommerciel performance inden for dine ansvarsområder
- Lede, udvikle og motivere salgsorganisationen
- Opbygge og udvikle relationer til nøglepartnere og selv drive salget af klubbens største kommercielle muligheder

Du bliver ansvarlig for

- Sponsorship Revenue
- VIP Hospitality Revenue
- F&B Revenue

Vi forestiller os, at du

- Har dokumenteret erfaring med B2B-salg og kommerciel forretningsudvikling.
- Er en stærk og troværdig relationsskaber med dokumenterede salgsresultater.
- Trives med selv at være i markedet og drive komplekse salgsprocesser fra første møde til underskrevet aftale.
- Har erfaring med ledelse og motiveres af at udvikle mennesker og teams.
- Har en stærk kommerciel og finansiel forståelse og arbejder datadrevet.
- Formår at kombinere strategisk overblik med høj eksekveringskraft.
- Er nysgerrig, initiativrig og motiveres af at skabe vækst.

Erfaring fra sport er ikke en forudsætning. Erfaring fra hospitality, oplevelsesøkonomi, restaurationsbranchen, events eller andre kommercielle virksomheder med fokus på kundeoplevelser og værdiskabelse er en fordel.

Vi tilbyder

En central og indflydelsesrig lederrolle i Danmarks mest ikoniske fodboldklub. Du får mulighed for at sætte et markant aftryk på udviklingen af et af Danmarks stærkeste sportsbrands og være med til at udvikle nogle af klubbens vigtigste kommercielle forretningsområder i tæt samarbejde med resten af den kommercielle ledelse.

Hvis du motiveres af at skabe vækst, udvikle mennesker og opbygge stærke kommercielle relationer, ser vi frem til at høre fra dig.

Kontaktperson:

Martin Sahlertz

Stillingstype:

Fuldtid

