



BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER, OFFSHORE

Vil du være med til at præge Hvide Sande Havns strategiske udvikling i de kommende år? Og har du evnerne til at udvikle havnens forretningsområder, primært indenfor offshore området?

STRATEGISK FORRETNINGSUDVIKLING

Som Business Development Manager bliver du stærkt involveret i den strategiske udvikling af Hvide Sande Havn. Du får ansvaret for udvikling af offshore-forretningen, og arbejder i et tæt sammenspil med havnedirektøren ledergruppen og andre nøglemedarbejdere.

Dine primære arbejdsopgaver er at:

- konkretisere og eksekvere på havnens offshore strategi
- opsøge kontakt til relevante virksomheder og interessenter inden for alle led af værdikæden til offshore vind, herunder planlægning, design, etablering og service
- positionere havnen som offshore center, både nationalt og internationalt
- udarbejdelse af analyser og business cases
- deltage i udviklingen af øvrige forretningsområder, herunder transport
- indgå kontrakter og aftaler i samarbejde med havnedirektøren
- aktiv varetagelse af havnens interesser i forhold til relevante aktører og beslutningstagere inden for offshore vind.

ERFAREN KOMMERCIEL PROFIL MED STORT NETVÆRK

Vi forestiller os, at du har en god teknisk forståelse og dokumenteret salgs- og kommerciel erfaring fra brancher inden for offshore, transport og/eller servicevirksomheder, der betjener offshore. Du har oparbejdet et solidt netværk gennem din erhvervs erfaring, hvor du har kendskab til relevante aktører inden for branchen. Du har givetvis kendskab til beslægtede brancher fx transportbranchen. Derudover har du erfaring med udarbejdelse af analyser og business cases. Du begår dig flydende på både dansk og engelsk på skrift og i tale, samt har erfaring med forhandlinger og kontraktindgåelse.

Som person er du ansvarsbevidst, selvstændig og struktureret, og dit fokus på udvikling og resultater gør, at du vedholdende følger opgaverne til dørs med høj opgavekvalitet. Du er initiativrig, har et stort drive og du kan begå dig på alle niveauer i forskelligartede organisationer. Du finder det derfor naturligt at vedligeholde dit store netværk.

Med dit empatiske og udadvendte væsen kan du nemt se dig selv i en vestjysk kultur, hvor værdier som pålidelighed og åbenhed er i fokus.

NØGLEROLLE MED MULIGHED FOR FAGLIG OG PERSONLIG UDVIKLING

I rollen som Business Development Manager får du gode muligheder for at blive en aktiv aktør i udviklingen af Hvide Sande Havn, både på strategisk, taktisk og operationelt niveau. Du kommer til at være en del af en arbejdsplads, hvor sikkerhed, miljø og efteruddannelse bliver endnu tydeligere på landkortet i den kommende tid.



VIRKSOMHEDEN

Hvide Sande Havn har rødder tilbage til 1931 og har ca. 20 medarbejdere. Havnevirksomheden har afsæt i 6 områder: Fiskeri, transport, offshore, arealudlejning, turisme og KDI. Havnen og byen er hinandens forudsætninger. Havnen, byen og lokalsamfundet indgår i et tæt og dynamisk samarbejde, og havnen indgår som en aktiv medspiller i forhold til turisme og anden erhvervsudvikling i lokalsamfundet. Hvide Sande Havn er en kommunal selvstyrehavn ejet af Ringkøbing-Skjern Kommune, og agerer dermed som en selvstændig virksomhed. I sommeren 2021 ansatte Hvide Sande Havn en ny havnedirektør, og virksomheden har en kompetent og erfaren bestyrelse bestående af 6 erhvervsfolk og en kommunal politiker.

ANSØGNING

[Du søger stillingen via dette link](#)

Ansøgningsfrist: Hurtigst muligt.

Har du spørgsmål til os, er du velkommen til at kontakte Bo Prangsgaard, Associate Partner, på tlf. +45 2211 8110 eller Pia Sondrup Bach, Chefkonsulent, på tlf. +45 4082 9208