

CLAUS BEHN

B2B-salg | Account Management | Partnerudvikling | Teknisk forståelse

Kommerciel salgsprofil med +15 års erfaring i at opbygge markeder, udvikle forhandlere og skabe relationer, der bliver til resultater.

KONTAKT

Adresse
Søndervangvej 17, 6800 Varde

Telefon
+45 40 11 00 64

E-mail
mail@clausbehn.work

Hjemmeside
www.clausbehn.work

KERNEKOMPETENCER

- Opsøgende B2B-salg
- Account management / KAM
- Forhandler- og partnerudvikling
- Teknisk rådgivning
- Pipeline, opfølgning og CRM
- Købmandskab og forhandling
- Produkttræning og præsentation
- Landsdækkende distriktsansvar

SPROG

- **Dansk:** flydende
- **Engelsk:** flydende
- **Svensk/Norsk:** forståeligt
- **Tysk:** forståeligt
- **Italiensk:** kendskab

PERSONLIGT

Familiefar med fire børn. Hund og hest i familien. Fritiden går gerne med løb, golf og motorcykel.

Jeg lægger vægt på ordentlighed, gode relationer og balance mellem arbejde, familie og venskaber.

PROFIL

Resultatorienteret og relationsstærk salgsprofil med solid erfaring i B2B-salg, markedsopbygning, forhandlerudvikling og tekniske produkter. Jeg trives i rollen tæt på kunder og partnere, hvor struktur, opfølgning og tillid skal omsættes til vækst.

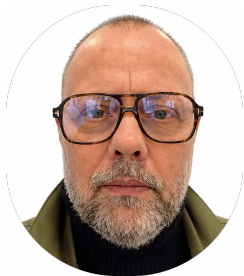
Min styrke er at få salg til at fungere i praksis: åbne døre, skabe relationer, forstå kundens behov og følge processen helt til mål. Jeg kommer med teknisk nysgerrighed, kommercielt drive og evnen til at tale med mennesker på alle niveauer.

UDVALGTE RESULTATER

- Opbygget og udviklet danske, grønlandske og islandske markeder inden for powersport, udstyr og reservedele.
- Skabt op til 50% årlig vækst gennem målrettet forhandlerstrategi og tæt kundeopfølgning.
- Vedligeholdt relationer til mere end 120 aktive B2B-forhandlere med fokus på langsigtede partnerskaber.
- Helhedsansvar for premium brand med produkt, indkøb, marketing, forhandlertræning, budget og salgsstrategi.
- Arbejdet med udbud og professionelle kunder, bl.a. politi, militær, forhandlere og specialiserede B2B-kanaler.

ERHVERVSERFARING

- Sales Manager** | Duell AB 2020-2026
- Ansvar for opbygning og udvikling af markedet i Danmark, Grønland og Island inden for powersport, udstyr og reservedele.
 - Udvikling af forhandlernetværk, salgsaktiviteter, kampagner og langsigtede B2B-partnerskaber.
 - Løbende sparring med forhandlere, produkttræning, salgsopfølgning og kommerciel prioritering.
- Produktchef** | BCI / Nic. Christiansen Group 2011-2020
- Helhedsansvar for SCHUBERTH i Danmark: produkt, indkøb, marketing, budget, forhandlertræning og produktuddannelse.
 - Udvikling af salgs- og marketingstrategi med ca. 20% årlig vækst.
 - Samarbejde med ca. 150 forhandlere samt udbud og specialkunder i politi og militær.
- Business Consultant** | Selvstændige projekter 2020-2023
- Rådgivning om markedsforståelse, trends, positionering og kommerciel introduktion i motorcykelbranchen.



CLAUS BEHN

Kommerciel salgsprofil med teknisk forståelse og stærke kunderelationer

TEKNISK PROFIL

- Udlært i reservedelsbranchen
- Stærk interesse for teknik, maskiner og mekanik
- Laver selv det meste på bil og motorcykel
- Forstår både produkt, kunde og praktisk anvendelse
- God til at gøre tekniske egenskaber forståelige for kunden

IT / DIGITALE VÆRKTØJER

- CRM og salgsopfølgning
- Office 365
- Web/Joomla
- Sociale medier
- Webshop og digital kundedialog

UDDANNELSE / KURSER

- Udlært i reservedelsbranchen
- Social Media Manager, IBC Kolding
- Salgspsykologi, IBC Kolding
- Webmaster Joomla, IBA Kolding

KØRSELS- OG ARBEJDSFORM

Vant til selvstændig planlægning, kundebesøg og landsdækkende ansvar fra egen adresse.

ERHVERVSERFARING FORTSAT

Salg og marketing | Carstens MC 2011

- Opbygning af hjemmeside og sociale medier samt salg og finansiering af nye og brugte motorcykler.
- Salg af reservedele, udstyr og beklædning samt daglig kundedialog.

Salgskonsulent | ERKI 2009-2010

- Kørende konsulent i grossistledet med salg til motorcykel- og scooterforhandlere, jagt- og fiskeributikker samt cykelforretninger.
- Planlægning af kundebesøg, sortimentsdialog og opfølgning i eget distrikt.

Sælger | Poul Munk 2007

- Salg af nye og brugte biler, Honda og Citroën, inkl. erhvervssalg.
- Kundebehandling, rådgivning og opfølgning gennem hele salgsprocessen.

Butikschef | Frankies MC Center 2000-2009

- Butikschef i en af Danmarks største motorcykelforretninger med ansvar for salg, indkøb og personale.
- Salg af nye og brugte køretøjer samt finansiering, leasing, rådgivning, reservedele og personligt udstyr.
- Ansvar for APV, daglig drift, indkøb, disponering og kundeoplevelse.

Sælger / indkøb | Sand Jensen 1994-2000

- Køb og salg af motorcykler, udstyr og beklædning samt rådgivning om lån og finansiering.
- Indkøb, disponering og daglig kundekontakt.

SÅDAN SKABER JEG VÆRDI

- Jeg bygger relationer gennem ordentlighed, tillid og vedholdende opfølgning.
- Jeg kan hurtigt sætte mig ind i nye produkter og brancher og omsætte viden til kundeværdi.
- Jeg trives med frihed under ansvar og tager ejerskab for aktiviteter, mål og resultater.
- Jeg bidrager med godt humør, teknisk nysgerrighed og lysten til at få ting til at fungere i praksis.