

Afdelingschef til salgsafdeling

Vil du gerne forandre og være noget særligt for andre? Som medarbejder i LB får du mere substans i dit job, hvor vilkår, goder og fleksibilitet gavner det hele menneske. Hos LB Forsikring lægger vi sjæl i arbejdet, og vi møder medlemmer, kolleger og omverden med skærpet sans. Du bliver en del af et medlemsejet fællesskab, hvor vi er der for hinanden.

Lyder de her opgaver som noget for dig?

Vi er i dag fem salgsteams fordelt på tre inbound-salgsteams samt et outbound og et erhvervs team. Vi søger nu en afdelingschef til et af vores inbound-salgsteams.

Du bliver leder for cirka 15 engagerede og kompetente forsikringskonsulenter, som hver dag rådgiver og servicerer nye og eksisterende medlemmer over telefon og mail.

Som afdelingschef får du ansvar for at skabe resultater gennem engagerede medarbejdere, høj kvalitet i rådgivningen og en professionel medlemsoplevelse. Du skal sætte en tydelig retning for teamet og sikre, at medarbejderne lykkes både individuelt og i fællesskab.

Rollen kombinerer nærværende personaleledelse med resultatledelse, daglig drift og udvikling af salgsorganisationen. Din hverdag er tæt på medarbejderne, hvor du fungerer som sparringspartner, coach og tydelig leder. Samtidig indgår du i strategiske og tværgående initiativer samt i lederteamet for Salg - Privat & Erhverv.

Dine fem væsentligste opgaver i stillingen vil være:

- At skabe tydelig retning, engagement og høj trivsel samt udvikle medarbejderne fagligt og personligt
- At arbejde systematisk med resultatledelse og følge op på mål, KPI'er, budgetter, forecasts og medarbejdernes udvikling
- At sikre professionel behovsafdækning, høj kvalitet i rådgivningen og en ensartet medlemsoplevelse
- At være på forkant med markedets trends herunder AI og omsætte dem samt strategiske initiativer og områdeplaner til konkret salgsadfærd i hverdagen
- At bidrage aktivt i LBs salgslederteam og drive samarbejde, udvikling og større tværgående initiativer på tværs af funktionsområdet Salg – Privat & Erhverv

Vil du være en del af vores fællesskab?

Vi ønsker, at du trives og lykkes i LB. Derfor ser vi på, hvordan dine faglige og personlige forudsætninger understøtter de forventninger og krav, der er til din rolle.

Forudsætningerne er:

- Du har solid erfaring med salgsledelse og dokumenterede gode resultater som leder
- Erfaring fra forsikringsbranchen er en fordel, men ikke et krav
- Du skaber følgeskab gennem tydelig retning og leder empatisk og i øjenhøjde med medarbejderne
- Du arbejder struktureret med mål, performance, udvikling og opfølgning og balancerer resultater med ordentlighed, kvalitet og trivsel
- Du er modig og beslutningsdygtig og følger konsekvent op på aftaler og indsatser.
- Du er en stærk holdspiller, der bidrager aktivt til fællesskabet i ledergruppen og samarbejder godt på tværs af organisationen
- Du er initiativrig og har blik for løbende forbedringer af arbejdsgange, rådgivning og medlemsoplevelse

Vi har spurgt tre af dine kommende kolleger om, hvordan de oplever LB

"Min hverdag som leder bliver understøttet af vores interne lederudviklingsprogram

"Sammen om Ledelse", hvor jeg bliver beriget med ledelsesværktøjer gennem minikurser

Kontaktperson :

Hvis du synes, jobbet lyder spændende og ønsker mere information, er du velkommen til at kontakte Jesper Thomsen på 41325030.

Hvis du vil vide mere om rekrutteringsforløbet kan du kontakte Employee Experience Manager Sine Thesbjerg Klitaa på sikl@lb.dk.

Frist:

12-11-2026

Tiltrædelse:

1. januar 2027

Ugentlig arbejdstid:

Fuld tid

1. samtale afholdes:

17. og 18. november

2. samtale afholdes:

23. og 24. november 2026

Arbejdssted:

Vores hovedkontor ligger på Amerika Plads 15, 2100 København Ø. Du kan arbejde hjemme op til to dage om ugen.

og større ledersamlinger”

”Vi skal være modige i vores udvikling – men også i vores forankring. Det er både vigtigt, at vi hele tiden er i bevægelse, og at de ting, vi sætter i gang, kommer ud og bliver forankret. Det er noget, vi er sammen om. Vi skal have hele sjælen med i det, vi gør, og holde fast i det, vi tror på.”

”Vores ledere har sans for at finde de rigtige mennesker til de rigtige positioner. De er gode til at tage dialogen om, hvad ens kompetencer og interesser passer til – og at give dig chancen. Der er stor fleksibilitet, når det kommer til at rykke rundt internt.”