

Grundfos udnævner ny salgschef

Key Account Manager Brian Sørensen er fra den 1. februar 2015 udnævnt til ny salgschef for Bygge & Anlæg i Grundfos-koncernens danske salgsselskab, Grundfos DK A/S. Udnævnelsen sker i forlængelse af, at områdets nuværende salgsdirektør, Henrik Falck, har påtaget sig ansvaret for bl.a. flere nordiske opgaver.

Det er en erfaren Grundfos-medarbejder, der den 1. februar overtager stillingen som salgschef for Team Bygge & Anlæg hos Grundfos' danske salgsselskab. Med udnævnelsen får Brian Sørensen det overordnede ansvar for teamets salgssingeniører og det daglige salg til forretningsområdet med reference til salgsdirektør Henrik Falck.

"Det er et forretningsområde, hvor der er vedtaget ambitiøse strategier og handlingsplaner, og jeg glæder mig rigtig meget til at føre dem ud i livet i tæt samarbejde med teamets øvrige medarbejdere," siger Brian Sørensen.

Den nye salgschef har i de seneste knap fire år varetaget to roller som henholdsvis Key Account Manager for de danske OEM-kunder og ws-grossister samt som teamleder for opbygningen og udviklingen af det team af salgspromotere, der sørger for, at Grundfos er præsenteret professionelt i butikkerne hos de danske grossister.

Brian Sørensen startede sin karriere hos Grundfos i 2001, hvor han i de første par år varetog jobbet som intern salgstekniker for senere at blive udekørende salgssingeniør.

En styrket salgsorganisation

Brian Sørensen overtager stillingen som salgschef efter Henrik Falck, der i slutningen af 2014 blev udnævnt til salgsdirektør hos Grundfos DK for både Bygge & Anlæg og Vandforsyning og med udvidede forretningsområder inden for Building Services. I den forbindelse fik Henrik Falck også rollen som Key Account Manager for hele den nordiske del af pumpekonzernens top 25 distributionskunder i Europa.

"Henrik har skabt et fantastisk fundament, som det i bogstaveligste forstand bliver en fornøjelse at bygge videre på. Med mit solide kendskab til Grundfos internt plus en god portion erfaring med hverdagens udfordringer hos en bred kundeskare – og ikke mindst en stor viden om grossistsamarbejdet – føler jeg mig rigtig godt klædt på til at løfte opgaven," siger den nyudnævnte salgschef.

Yderligere oplysninger

Grundfos DK A/S
Brian Sørensen
Salgschef, Bygge & Anlæg
Mobil 30 89 05 30
Mail brsoerensen@grundfos.com
Læs også historien på www.grundfos.dk

Har du spørgsmål eller behov for yderligere materiale, bedes du kontakte:

Iben Sommer Donslund
Marketingchef
87 50 50 25 / 20 34 56 24
isommer@grundfos.com

GRUNDFOS DK A/S
Martin Bachs Vej 3
8850 Bjerringbro
www.grundfos.dk

Grundfos DK A/S er Grundfos-konzernens selvstændige salgsselskab med ansvar for markedsføring, salg og service af Grundfos-produkter på det danske marked.

Virksomheden ledes af administrerende direktør Claus Witt og beskæftiger 130 medarbejdere i henholdsvis Bjerringbro og Brøndby.

Grundfos er globalt førende inden for avancerede pumpe-løsninger og trendsætter inden for vandteknologi.

Vi bidrager til global bæredygtighed gennem banebrydende teknologier, som forbedrer livskvaliteten for mennesker og tager vare på miljøet.

www.grundfos.dk