

Specialist i råtræshandel – stærke relationer, frihed og ansvar for egen forretning

Har du kommercielt drive, sans for gode relationer og lyst til at arbejde med indkøb, handel og råtræ?

Skov-Link søger en Specialist i råtræshandel, der vil stå i spidsen for indkøbet af råtræ i Østdanmark. Du får ansvaret for en etableret portefølje af leverandører og kunder, stor frihed i hverdagen og mulighed for at sætte dit eget præg på forretningen.

Vi leder efter dig, der kan skabe tillidsfulde relationer, spotte de rette handelsmuligheder og samtidig sikre, at aftaler, leverancer og dokumentation er på plads. Du behøver ikke nødvendigvis at komme fra en handelsvirksomhed – det vigtigste er, at du har den rette faglige forståelse, kommercielle sans og personlige profil.

Fra skov til industri – du skaber sammenhængen

Skov-Link er en dansk handelsvirksomhed med speciale i råtræ. Siden 1991 har vi arbejdet for at skabe den bedst mulige sammenhæng mellem skovens produktion og den træforbrugende industri. Vi er en del af Atlas Timber & Hardwood Group, og vi bygger vores forretning på faglighed, tillid og langsigtede relationer.

Vi er et lille, erfarent team med korte beslutningsveje, en uformel omgangstone og stor respekt for den enkeltes faglighed. Vi arbejder selvstændigt, men hjælper hinanden, deler viden og finder løsninger sammen.



Din rolle – indkøb, relationer og forretning

Som Specialist i råtræshandel får du ansvaret for indkøbet af råtræ i dit geografiske område, som omfatter Fyn, Langeland, Sjælland, Møn, Lolland og Falster. Det er en fordel, hvis du bor på Sjælland, men bopæl på Fyn kan også fungere.

Du overtager en eksisterende portefølje og bliver en vigtig samarbejdspartner for skovejere, skovforvaltere, entreprenører og øvrige leverandører. Din opgave er at udvikle relationerne, indgå gode aftaler og sikre, at råtræet bliver udnyttet bedst muligt og finder vej til de rette kunder.

Du får ansvar for hele handelsforløbet – fra dialogen i skoven og indgåelse af købsaftaler til koordinering af leverancer og opfølgning på økonomi og dokumentation.

Dine vigtigste opgaver bliver at:

- Opbygge og vedligeholde stærke, langsigtede relationer til leverandører
- Forhandle og indgå aftaler om køb af råtræ
- Besøge skovene, vurdere råtræet og sikre den bedst mulige udnyttelse af træet
- Planlægge indkøb i forhold til markedets behov og muligheder
- Følge op på handler og koordinere med kolleger om logistik, kunder og leverancer
- Sikre korrekt dokumentation, sporbarhed og overholdelse af relevante krav
- Vedligeholde og udvikle din kundeportefølje samt bidrage til den samlede forretning

Du får en varieret hverdag, hvor cirka halvdelen af arbejdstiden foregår ude i skovene og hos leverandører, mens resten går med møder, planlægning, opfølgning og samarbejde med kolleger og kunder. Du får støtte fra virksomhedens funktioner inden for blandt andet logistik, økonomi og compliance, men har selv ansvaret for at følge dine handler til dørs.



Hvem er du?

Vi forestiller os, at du har en relevant skovbrugsfaglig baggrund og interesse for handel og forretning. Det kan eksempelvis være som forstkandidat, skov- og landskabsingeniør eller skov- og naturtekniker.

Du kan også komme fra en beslægtet rolle, fx som indkøber hos et savværk, hos en anden træhandelsvirksomhed eller som skovfoged med kommercielle opgaver. Det afgørende er, at du har forståelse for skoven og råtræet – og lyst til at arbejde med indkøb, relationer og værdiskabelse.

Vi lægger især vægt på, at du:

- Er god til at skabe tillid og opbygge langvarige relationer
- Har kommerciel forståelse og blik for gode handler til glæde for både leverandøren og kunden
- Arbejder struktureret og følger op – også på de detaljer, der sikrer korrekt dokumentation
- Trives med stor selvstændighed og tager ansvar for dine beslutninger
- Er praktisk orienteret, løsningsfokuseret og god til at få tingene til at ske
- Bidrager positivt til samarbejdet og deler viden med dine kolleger

Du behøver ikke at kunne alle dele af jobbet fra første dag. Vi lægger vægt på din faglige forståelse, din evne til at skabe relationer og din vilje til at lære og tage ansvar.



Hvad tilbyder vi?

Hos Skov-Link får du en selvstændig rolle, hvor du kan se resultatet af dit arbejde og får stor indflydelse på, hvordan du tilrettelægger din hverdag.

Vi tilbyder:

- Frihed under ansvar og mulighed for at udvikle din egen leverandør- og kundeportefølje.
- En etableret forretning med gode relationer og et stærkt omdømme i branchen.
- Korte beslutningsveje og tæt sparring med et erfarent team.
- En varieret hverdag med skovbesøg, forhandlinger og kommercielle opgaver.
- En del kørsel og rejsedage, hvor enkelte overnatninger må forventes.
- En konkurrencedygtig lønpakke med pension, forsikringer og firmabil.

Du bliver en del af en stabil virksomhed med et langsigtet perspektiv, hvor ordentlighed, faglighed og gode relationer er afgørende for vores succes.

Vil du med på holdet?

Har du lyst til at kombinere din faglige forståelse for skov og træ med handel, relationer og praktisk forretningssans? Så vil vi gerne høre fra dig.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte direktør Christoffer Søndergaard på 3054 6444 eller Rekrutteringskonsulent Claus Møller på 2535 2392. Vi behandler alle henvendelser fortroligt. Søg stillingen ved at trykke på linket her gerne snarest muligt og senest den 16. november 2026.

Vi behandler ansøgninger løbende og ansætter, når vi har fundet den rette kandidat.