

Network Development Manager

Sista datum:
31-05-2026

Kontaktperson:
Karl Ordell

Plats:
Hyllie Boulevard, 17, 215 32, Malmö

Wismo Automotive är en av Sveriges ledande bilimportörer och ansvarar i dag för importen av Peugeot, Opel, DS, Citroën, Mitsubishi och Leapmotor till den svenska marknaden. Vi är ett bolag i stark tillväxt, präglad av framgång, ambition och en dynamisk företagskultur där vägen från idé till handling är kort. Vi söker nu en Network Development Manager, en hybridroll med bas på vårt kontor i Malmö och med omfattande resor i tjänsten. Hos Wismo får du möjlighet att växa tillsammans med företaget och vara en del av en spännande tillväxtresa.

Som Network Development Manager ansvarar du för att utveckla och expandera vårt återförsäljar- och verkstadsnätverk i Sverige. Rollen har ett starkt strategiskt fokus där du säkerställer optimal marknadstäckning, driver etableringar samt bygger långsiktiga relationer med både interna och externa intressenter.

Du blir en nyckelperson i vår fortsatta tillväxtresa och arbetar nära flera funktioner inom organisationen samt med våra partners.

Dina ansvarsområden

Du har ett övergripande ansvar för att utveckla och expandera företagets återförsäljare i Sverige, med målet att säkerställa en stark och balanserad närvaro på marknaden. Genom analys och strategisk planering arbetar du kontinuerligt för att optimera marknadstäckningen och identifiera nya affärsmöjligheter. En viktig del av rollen är att bygga, utveckla och underhålla långsiktiga relationer. Du bidrar aktivt till och driver strategiska initiativ som stärker nätverkets tillväxt och stödjer företagets övergripande marknadsutveckling.

I rollen ansvarar du för att ta fram och implementera en långsiktig nätverksstrategi, där du säkerställer rätt marknadstäckning genom noggrann planering och identifiering av så kallade "vita distrikt". Du arbetar aktivt med att identifiera, utvärdera och förhandla med potentiella återförsäljare för att stärka och utveckla nätverket. Vidare har du ett ansvar för löpande rapportering samt att upprätthålla en tydlig och effektiv kommunikation med fabrik.

Du driver och deltar i projekt kopplade till nätverksutveckling och expansion, där du samarbetar nära med flera funktioner inom bolaget, såsom försäljning, servicemarknad och eftermarknad. Rollen kräver ett tvärfunktionellt arbetssätt och en god förmåga att skapa samsyn mellan olika delar av organisationen.

Du har befogenhet att fatta beslut kring urval, godkännande och etablering av nya återförsäljare inom fastställda ramar. Du ansvarar även för att förhandla och ingå avtal i enlighet med företagets riktlinjer samt att initiera, prioritera och driva projekt inom nätverksutveckling.

Vem är du?

Vi söker dig som är analytisk, affärsdriven och trivs i en dynamisk miljö. Du driver initiativ från idé till genomförande och har en stark förmåga att bygga relationer.

Du är proaktiv och lösningsorienterad med god samarbets- och kommunikationsförmåga. Som person är du strukturerad, noggrann och kvalitetsmedveten, och du har förmågan att leda och hantera flera intressenter samtidigt.

Kvalifikationer

- Minst 5–7 års erfarenhet inom fordonsdetaljhandel, återförsäljarutveckling eller liknande
- Erfarenhet av expansions- eller förändringsprojekt inom retail i Sverige eller Norden
- God förståelse för fordonsbranschens återförsäljarstruktur och affärsmodeller

Meriterande

- Erfarenhet av att leda strategiska initiativ inom nätverksutveckling

Vi erbjuder

Vi erbjuder en heltidstjänst med varierande och utvecklande uppgifter i en dynamisk verksamhet som präglas av tillväxt och ständig utveckling. Här får du kompetenta och engagerade kollegor, en god arbetsmiljö och fina möjligheter att ta ansvar och utvecklas både professionellt och personligt.

Intresserad?

Om du har frågor om tjänsten är du välkommen att kontakta Karl Ordell, kao@wismogroup.com Vi ber dig skicka din ansökan och CV så snart som möjligt via länken. Urval sker löpande och tjänsten kan tillsättas omgående.

Vi ser fram emot att höra från dig!