

Partner til Faqum M&A

Vil du spille en nøglerolle i forhold til at sikre, at Faqum M&A bliver den førende M&A-rådgiver for SMV'er i Danmark? Ser du salg som en strategisk proces, hvor relationer opbygges og begge parter vinder? Har du medvirket til at købe eller sælge virksomheder og forstår ejerlederens unikke perspektiv? Drømmer du om at blive partner og medejer i en virksomhed, hvor din indsats virkelig gør en forskel?

Hos Faqum M&A hjælper vi virksomhedsejere med at gennemføre trygge og værdiskabende virksomhedshandler. Vi er kendt for vores analytiske tilgang, dybe markedsindsigt og evne til at matche virksomheder med de rette købere. Nu søger vi en partner, der kan drive og udvikle vores salgsindsats og bidrage til vores fortsatte vækst.

Hvad gør Faqum M&A unik?

- Vi har gennemført mere end 100 succesfulde virksomhedshandler og værdiansat over 300 virksomheder.
- Vi arbejder på tværs i teams, hvor partnere, senior advisors og medarbejdere samarbejder om at skabe de bedste resultater.
- Vi fokuserer på relationer og arbejder strategisk med vores kundeportefølje.
- Vi har langvarige forretningsrelationer til andre vigtige stakeholders, så som banker, advokater og revisorer.
- Vi har en stor lead-pipeline med virksomhedsejere, der forventer at sælge inden for 2-4 år, hvilket skaber en unik mulighed for at opbygge og modne relationer.

Dine ansvarsområder

- Præsentere Faqum M&A's værditilbud og sikre, at virksomhedsejere forstår den værdi, vi tilfører gennem en struktureret salgsproces.
- Identificere og kontakte potentielle virksomhedssælgere gennem netværk, markedsanalyser og opsøgende salg.
- Pleje relationer til virksomhedsejere og skabe tillid, der kan omsættes til fremtidige transaktioner.
- Forhandle og skræddersy salgsløsninger, der matcher kundernes behov og maksimerer deres udbytte.
- Bidrage til markedsføring gennem seminarer, netværksarrangementer og kampagner.
- Leverer strategisk rådgivning til kunder og guide dem gennem hele M&A-processen.
- Videreudvikle vores CRM/CMS-systemer for at sikre effektiv salgs- og kundepleje.

Efter 12 måneder i rollen har du opnået succes, hvis:

- Du gennem din energiske og smittende facon har været medvirkende til implementeringen og udførelsen af vores strategi.

- Du har været en del af et team, hvor alle hjælper hinanden ved at udnytte hinandens styrker og spille hinanden gode.
- Din ihærdige indsats har været med til at sikre at Faqum M&A i 2026 opnår 12 attraktive salgsmandater.
- Du nu fungerer som vores spydspids i salget, driver vores lead konvertering og giver hele teamet et godt overblik over konverteringshastighed og pipelineopbygningen via Hubspot.
- Fordi du nu har opnået disse mål, er vi klar til at åbne dialogen om dit medejerskab i Faqum M&A.

Hvad vi leder efter

- Erfaring: Minimum 6 års erfaring med M&A-transaktioner, heraf mindst 3 år som transaktionsansvarlig.
- Forståelse for ejerledere: Du har arbejdet som strategisk rådgiver for ejerledere eller har erfaring fra en kapitalfond eller lignende og forstår de dynamikker, der er i spil.
- Energi og handlekraft: Du trives godt med at skabe resultater og drive relationer.
- Kommerciel og analytisk skarphed: Du kan identificere markedsmuligheder og har en solid talforståelse.
- Kommunikation og relationer: Du skaber hurtigt tillid og er en dygtig forhandler.

Hvad vi tilbyder

- En central rolle i en vækstorienteret virksomhed med et solidt fundament.
- Et stimulerende arbejdsmiljø med fleksible arbejdstider og mulighed for partnerskab.
- Et team af erfarne partnere og senior advisors, der støtter dig i at nå dine mål.
- En unik lead-pipeline, der giver mulighed for at udvikle og modne kundeporteføljen strategisk.

Er du den rette til at hjælpe Faqum M&A til næste niveau? I så fald må du gerne kontakte Claus Richter (28 40 70 00 / cr@faqumma.dk) eller Henrik Hüttemeier (21 55 01 13 / hh@faqumma.dk).