



PROJECT SALES THAT DRIVE PROGRESS

– ARE YOU THE LINK?

PROJECT SALES COORDINATOR

Vil du arbejde tæt på internationale projektsalg – og være med til at skabe og

udvikle nye forretningsmuligheder sammen med vores eksterne sælgere og agenter?

OM STILLINGEN

Som Project Sales Coordinator bliver du en central del af vores kommercielle organisation med reference til vores CCO.

gennem direkte dialog med kunder, arkitekter og samarbejdspartnere.

Du får en vigtig rolle i at understøtte og udvikle vores projektsalg – både gennem tæt samarbejde med vores eksterne sælgere og agenter, og

Du arbejder aktivt med at identificere og følge op på projekter, skabe fremdrift i salgsprocesser og sikre, at vores projektmuligheder bliver fulgt helt til dørs.

DINE ANSVARSOMRÅDER

Du bliver en vigtig drivkraft i vores projektsalg og vil blandt andet arbejde med:

- Koordinering og opfølgning på internationale projektmuligheder i tæt samarbejde med vores sælgere og agenter.
- Direkte dialog med kunder, arkitekter, indretningsarkitekter og projektkunder.
- Understøttelse af projektsalg gennem udarbejdelse af tilbud, projektoplæg og præsentationsmateriale i pCon.
- Opbygning og vedligeholdelse af relationer til vores netværk af eksterne sælgere og agenter på tværs af markeder.

- Identifikation og udvikling af nye projektmuligheder i samarbejde med vores salgsteam.
- Opfølgning på leads, projekter og pipeline i vores CRM-system.
- Bidrag til aktiviteter i vores showroom i Nordhavn i København, hvor vi løbende møder kunder, arkitekter og samarbejdspartnere.
- Du vil fungere som et vigtigt bindeled mellem salg, marketing og vores eksterne partnere – med fokus på at skabe fremdrift i projekter og styrke vores internationale salgsarbejde.

DIN PROFIL

Vi forestiller os:

- Erfaring fra en kommerciel rolle – gerne inden for projektsalg, B2B-salg eller design-, møbel- eller interiørbranchen.
- Trives i en rolle med både relationsopbygning, koordinering og aktiv salgsopfølgning.
- Er proaktiv og motiveres af at skabe fremdrift i salgsprocesser og projekter.
- Arbejder struktureret og sikrer fremdrift - fra idé til færdigt resultat - i samarbejde med teamet.

- Har gode kommunikationsevner og kan begå dig professionelt i dialog med kunder og samarbejdspartnere.
- Kommunikerer sikkert på både dansk og engelsk.
- Erfaring med digitale værktøjer til rumplanlægning og visualisering (f.eks. pCon.planner, SketchUp eller Cinema 4D) samt CRM-systemer vil være en fordel.

VI TILBYDER

En udviklingsorienteret rolle i en international og ambitiøs virksomhed, hvor du arbejder tæt samarbejde med den kommercielle ledelse og salgsteam.

Send venligt din ansøgning, CV og evt. relevant dokumentation til: job@houe.com
Mrk.: Project Sales Coordinator, senest mandag d. 4. maj 2026.

Du får mulighed for at spille en aktiv rolle i udviklingen af vores projektsalg og opbygge en bred international kontaktflade i et uformelt arbejdsmiljø med korte beslutningsveje.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Jørgen Therkelsen, mobil: 2526 0680.

HOUE er et dansk designhus grundlagt i 2007 med rødder i den danske møbeltradition. Vi udvikler og sælger outdoormøbler og -lys til både retail- og projektmarkedet. Vi lægger stor vægt på at udvikle kvalitetsprodukter med fokus på ansvarlige materialer, lang levetid og tidløst design. Vi er en international virksomhed med store ambitioner. Virksomheden beskæftiger ca. 50 medarbejdere

fordelt på hovedkontoret i naturskønne omgivelser i Ry, i København samt i datterselskaber i Tyskland og USA. HOUE er en arbejdsplads, hvor diversitet, ligeværdighed og inklusion er centralt. Vi værdsætter forskellige perspektiver og baggrunde, og opfordrer alle kvalificerede kandidater til at søge. Vi vurderer kandidater udelukkende på kompetencer, erfaring og potentiale.