



DRIFT OG TEAMLEDER INTERNAL SALES

Vil du spille en central rolle i at sikre struktur, fremdrift og sammenhæng i vores interne salgsafdeling?

Trives du med salg, opfølgning, data og arbejde på tværs af afdelinger – og motiveres du af at være det naturlige bindeled mellem kunder og salg? Så er det måske dig, vi leder efter.

OM STILLINGEN

Som Teamleder for intern salg får du en nøgleposition centralt i organisationen med direkte reference til Salgsdirektøren.

Du arbejder tæt sammen med eksterne sælgere, key accounts, lager og indkøb. Rollen bidrager til, at de kommercielle aktiviteter, beslutninger og processer bliver fulgt helt til dørs.

Du vil have det overordnede ansvar for driften i, og af intern salg og udviklingen af vores team for afdelingen.

Du trives med struktur, data og opfølgning – og kan samtidig selv eksekvere og levere de nødvendige resultater, der understøtter salgsarbejdet på tværs af markeder og afdelinger.

DINE ANSVARSOMRÅDER

I rollen vil du have ansvaret for den daglige drift, herunder ordretastning, tilbudshåndtering, kundeforespørgsler og backoffice support til Ekstern salg og key accounts. Du er ligeledes involveret i det daglige samarbejde mellem lager og indkøb og skal sikre den bedst mulige service til vores kunder.

Samtidig spiller du en vigtig rolle i den interne koordinering ved nye lanceringer, kampagner og opdatering af generelle salgsmaterialer.

Stillingen vil indeholde personaleansvar for en lille enhed, som du i fællesskab med Salgsdirektøren vil være med at til forme og udvikle.

Du vil have ansvaret for vedligehold af kunde og salgs data i vores CRM systemer. Dette vil indeholde analysearbejde med henblik på mersalg, budgetopfølgning og strategisk eksekvering for vores eksterne salgsteam.

DIN PROFIL

Du arbejder struktureret, tager ansvar og følger opgaver helt til dørs. Du trives i en rolle, hvor koordinering, samarbejde og eksekvering går hånd i hånd. Og har grundlæggende salgs og værdikæde forståelse.

Vi forestiller os, at du har erfaring fra en kommerciel rolle, gerne fra lignende stilling i enten intern salg eller indkøb – eller Key account manager, og har en god forståelse for salgsprocesser, kundedialog og dataarbejde.

Du kommunikerer sikkert på både dansk og engelsk. Du håndterer og er rutineret i Officepakken, CRM systemer og generelt arbejde med salgsdata.

Erfaring med følgende systemer er en fordel, men ikke et krav:
C5 Dynamics, pCon, Perfion, Hubspot.

VI TILBYDER

En udviklingsorienteret rolle i en international og ambitiøs virksomhed i tæt samarbejde med Salgsdirektøren og resten af organisationen.

Du får mulighed for at sætte dit præg på processer, struktur og generelt samarbejde internt, samt en bred international kontakthorizont i et uformelt arbejdsmiljø med effektive beslutningsgange.

Send venligt din ansøgning, CV og evt. relevant dokumentation til: job@houe.com
att.: Jørgen Therkelsen

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at sende en mail til info@houe.com med dine kontaktinfo, så vil vi kontakte dig.

Vi indkalder til samtaler løbende.

OM HOUE

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.