



COMMERCIAL OPERATIONS COORDINATOR

Vil du være den, der sikrer, at vores eksterne sælgere og agenter altid har det rigtige materiale, de rigtige data og den rigtige opfølgning – så de kan fokusere på at sælge?

Trives du med struktur, koordinering og systemer – og kan du samtidig eksekvere og levere visuelt stærkt salgsmateriale? Så er du vores nye Commercial Operations Coordinator.

OM STILLINGEN

Som Commercial Operations Coordinator bliver du en central del af vores kommercielle organisation med reference til vores CCO:

- Du arbejder tæt sammen med eksterne sælgere og agenter på tværs af Europa og sikrer, at de kommercielle aktiviteter, beslutninger og processer bliver fulgt helt til dørs.
- Du vil fungere som et centralt omdrejningspunkt internt mellem salg og marketing – og have fokus på sammenhæng mellem data, systemer, salgsgrundlag og kommunikation.
- Du trives med struktur og opfølgning – og kan samtidig selv eksekvere og levere visuelt stærkt salgsmateriale, der understøtter salgsarbejdet på tværs af markeder.

DINE ANSVARSOMRÅDER

Du understøtter det daglige salgsarbejde gennem tæt koordinering med sælgere og eksterne agenter, herunder:

- Planlægning, afvikling og opfølgning af ugentlige salgs- og agentmøder.
- Udarbejdelse af salgsmateriale til kunder og markeder.
- Du er en del af planlægning og afvikling af aktiviteter i vores showroom i Nordhavn, København.
- Du har ansvar for centrale systemer: CRM (HubSpot), branchespecifikt system: pCon.
- Du sikrer høj datakvalitet af nøgleinformationer – og sikrer ensartede processer i tæt dialog med salg og marketing.
- Du bidrager til budgetopfølgning, salgsforecast og pipelineoverblik samt udarbejdelse af salgsrapporter, analyser og KPI’er til ledelsen.
- Intern koordinering ved nye lanceringer, kampagner og opdatering af generelle salgsmaterialer.

DIN PROFIL

Vi forestiller os:

- Du har erfaring fra en kommerciel rolle, gerne fra lignende stilling – eller fra showroom, retail eller B2B, og har en god forståelse for salgsprocesser, kundedialog og behovsafdækning.
- 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.
- Du kommunikerer sikkert på både dansk og engelsk.
- Du håndterer og er rutineret i Office-pakken og er vant til at omsætte en brief til visuelt salgsmateriale. Erfaring med CRM-systemer er en fordel. Kendskab til: pCon, Adobe Creative Cloud og Cinema 4D kan være en fordel - men ikke et krav.

Vi forventer ikke, at du kan varetage alle funktioner i jobbet fra dag ét. Til gengæld lægger vi stor vægt på gå-på-mod, lysten til at lære og personlig udvikling.

VI TILBYDER

En udviklingsorienteret rolle i en international og ambitiøs virksomhed i tæt samarbejde med den kommercielle ledelse og marketing.

Så send venligst din ansøgning, CV og evt. relevant dokumentation til: job@houe.com, mrk.: Commercial Operations Coordinator, senest 9. marts 2026.

Du får mulighed for at sætte dit præg på processer, struktur og generelt samarbejde internt, samt en bred international kontakthorisont 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.