



Vil du være med til at udvikle HOUE's position på projektmarkedet og skabe nye

Vil du være med til at udvikle HOUÉ's position på projektmarkedet og skabe nye

forretningsmuligheder inden for outdoor-møbler?

Som Project development & Key Account Manager bliver du en central del af HOUE's salgsorganisation med reference til CCO.

Du får ansvar for at identificere, udvikle og vinde større projekter inden for contract- og projektmarkedet – fra de første dialoger og idéfaser til tilbud, forhandling og endelig levering.

Du bliver HOUE's stærke repræsentant
over for arkitekter, bygherrer, entreprenører,

indretningsarkitekter og professionelle
indkøbere og får en vigtig rolle i at positionere
HOUE's produkter som en naturlig del af
fremtidens udemiljøer.

Rollen er både strategisk og hands-on. Du skal kunne spotte muligheder tidligt, skabe relationer til de rigtige beslutningstagere og drive projekterne sikkert frem mod et salg.

Du får en central rolle i udviklingen af HOUE's projektsalg, herunder:

Du får en central rolle i udviklingen af HOUE's projektsalg, herunder:

- Identificere og opspøge relevante bygge-, renoverings- og indretningsprojekter gennem markedsindsigt, databaser, netværk og egne relationer.
- Opbygge og udvikle stærke relationer til arkitekter, landskabsarkitekter, bygherrer, entreprenører, indretningsarkitekter og professionelle indkøbere.
- Skabe adgang til projekter tidligt i processen og sikre, at HOUE kommer i spil, når løsninger og materialer bliver specificeret.
- Rådgive og sparre med projektets interessenter om design, funktion, materialer, kvalitet, holdbarhed og vedligeholdelse.
- Udarbejde og præsentere projekttilbud baseret på projektets volumen, budget, tidsplan og specifikke krav.

- Drive salgsprocessen fra første kontakt og projektspecifikation til forhandling, ordre og opfølgning.
- Sikre tæt koordinering med HOUE's interne organisation omkring tilbud, produktløsninger, priser, levering og projektets fremdrift.
- Udbygge HOUE's position inden for Contract Market og identificere nye segmenter og forretningsmuligheder.
- Repræsentere HOUE ved relevante messer, brancheevents, kundemøder og andre aktiviteter.
- Bidrage til udviklingen af HOUE's projekt- og salgsstrategi i tæt samarbejde med CCO.

Du kommer til at arbejde med en bred vifte af professionelle projekter, hvor outdoor-møbler er en integreret del af den samlede arkitektur og indretning.

Det kan eksempelvis være:

- **HORECA:** Hoteller, restauranter, caféer, beach clubs og konferencecentre.

- **Offentlige rum:** Kommuner, parker, skoler, hospitaler og boligforeninger.
- **Corporate:** Virksomhedsdomiciler og arbejdspladser, der ønsker attraktive udendørs miljøer til medarbejdere og gæster.
- **Bygge- og renoveringsprojekter:** Hvor outdoor-møbler indgår som en del af det samlede design- og anlægsprojekt.

Vi forestiller os, at du har erfaring med opsøgende B2B-salg, gerne fra design-, møbel-, interiør- eller contract-branchen.

Du har erfaring med længere salgscyklusser og trives med, at et salg ofte begynder længe før, der ligger en konkret ordre.

Derudover ser vi gerne, at:

- Du har dokumenteret erfaring med projektsalg og gerne et eksisterende netværk blandt arkitekter, indretningsarkitekter, entreprenører eller professionelle indkøbere.
- Du har en stærk kommerciel forståelse og evner at identificere, hvor den gode forretning ligger.
- Du er relations skabende og vedholdende – og trives med at åbne døre og skabe nye muligheder.

- Du har interesse for design og forståelse for, hvordan æstetik, funktion, kvalitet og økonomi spiller sammen i et projekt.
- Du har teknisk produktforståelse og interesse for materialer, kvalitet og dokumentation – eksempelvis teak, pulverlakeret aluminium, reb/flet, FSC-certificering, genanvendelighed, UV-resistens og relevante standarder til offentlig brug.
- Du arbejder struktureret og kan holde styr på mange projekter og stakeholders på samme tid.
- Du er selvkørende, initiativrig og god til at skabe fremdrift.
- Du kommunikerer sikkert på dansk og engelsk – både mundtligt og skriftligt. Tysk er en fordel.

Du bliver en del af en ambitiøs dansk designvirksomhed i international vækst, hvor du får mulighed for at sætte et tydeligt aftryk på udviklingen af HOLIF's projektførelse.

Du får:

- En central og selvstændig salgssrolle med reference til CCO.
- Stor indflydelse på udviklingen af HOUE's Contract- og projektmarked.
- En bred ekstern kontaktflade til nogle af branchens vigtigste beslutningstagere.
- Mulighed for at arbejde med stærkt dansk design og produkter med fokus på kvalitet, lang levetid og ansvarlige materialer.
- Et engageret og uformelt team med korte beslutningsveje.
- Fleksible arbejdsforhold og moderne arbejdsredskaber.

- Rejseaktivitet i forbindelse med kundebesøg, projekter, messer og brancheevents.

Er du motiveret af at skabe nye forretninger, udvikle stærke relationer og få HOUER's design ind i nogle af de spændende projekter, der former fremtidens udemiljøer?

Så er du måske vores nye Project Development & Key Account Manager.

Send venligst din ansøgning og CV til:
job@houe.com

Mrk.: Project Development & Key Account Manager.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du
velkommen til at kontakte Jørgen Therkelsen
+45 25260680

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 og 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.