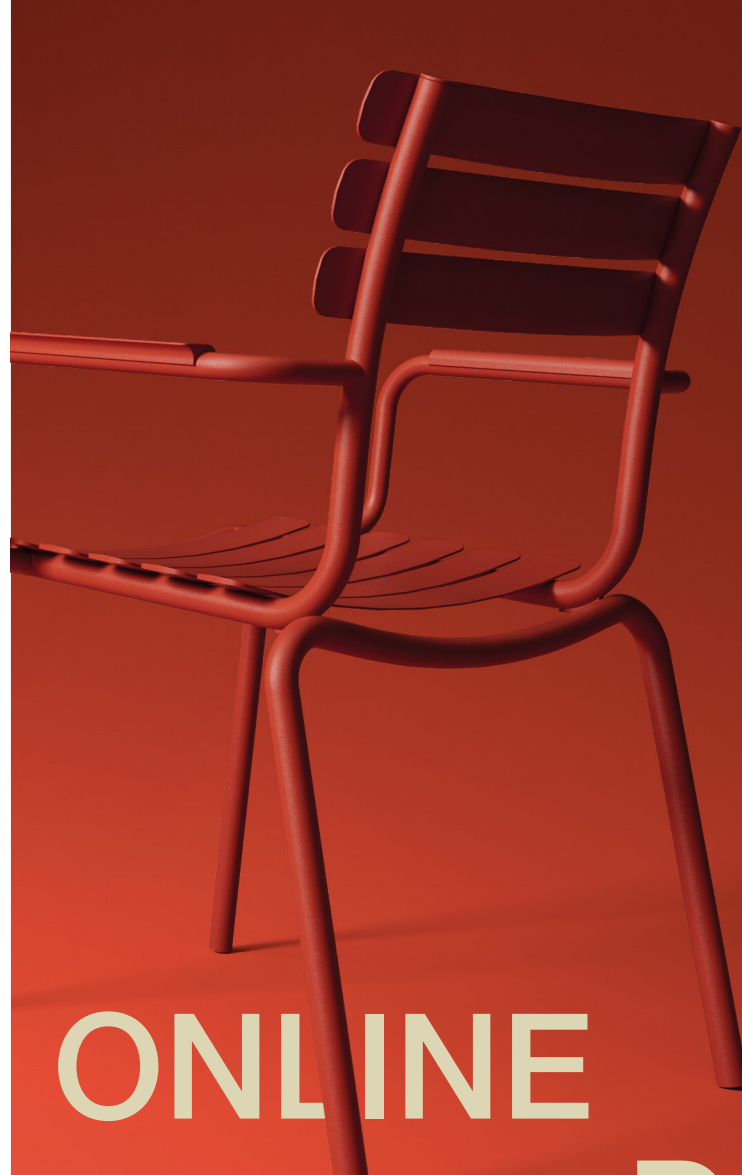




ONLINE RETAIL DRIVING DIGITAL GROWTH

ER DU VORES NYE KEY ACCOUNT – ONLINE RETAIL?

Vil du være med til at udvikle HOUE's online forretning og skabe vækst sammen med nogle af de førende online retail-partnere i Skandinavien og Europa?

Som Key Account – online retail får du en central rolle i udviklingen af HOUE's digitale

salgskanaler og bliver ansvarlig for at udvikle stærke, langsigtede partnerskaber med udvalgte online retail-kunder på tværs af Skandinavien og EU.

OM STILLINGEN

Som Key Account Manager bliver du en vigtig del af HOUE's internationale salgsorganisation med reference til Online Manager EU.

Du får ansvar for en portefølje af strategiske online retail-kunder og bliver drivkraften bag udviklingen af samarbejdet – fra årlige salgsplaner og sortimentsstrategi til kampagner, lanceringer og løbende optimering af salget.

Rollen kombinerer klassisk Key Account Management med en stærk forståelse for

e-commerce. Du skal kunne skabe gode relationer til kunderne, men samtidig være komfortabel med at arbejde datadrevet og bruge salgsdata, performance og markedsindsigt til at identificere nye muligheder.

Du bliver et vigtigt bindeled mellem HOUE og vores online partnere og arbejder tæt sammen med marketing, supply chain og den øvrige salgsorganisation.

DINE ANSVARSOMRÅDER

Du får en central rolle i udviklingen af HOUE's online retail-forretning, herunder:

- Ansvar for udvikling og vækst hos udvalgte online retail-kunder i Skandinavien og EU.
- Opbygning og udvikling af stærke, langsigtede relationer til strategiske e-commerce-partnere.
- Udarbejdelse af kunde- og salgsplaner med klare mål for omsætning, sortiment og vækst.
- Identifikation af nye online retail-partnere og forretningsmuligheder på eksisterende og nye markeder.
- Forhandling af priser, sortiment, kampagner, forecasts og kommercielle samarbejdsaftaler.
- Planlægning og eksekvering af produktlanceringer, kampagner og sæsonaktiviteter sammen med kunderne.
- Optimering af HOUE's online synlighed, sortiment og præsentation hos de enkelte partnere.
- Opfølgning på sell-in, sell-out, lager, omsætning og øvrige relevante KPI'er.
- Analyse af salgsdata og markedsudvikling med henblik på at identificere vækstmuligheder og forbedre performance.
- Sikre korrekt og attraktiv præsentation af HOUE's brand, produkter, billeder, produkttekster og øvrigt content hos online-partnere.
- Tæt koordinering med interne teams omkring forecast, lager, produktlanceringer, kampagner og levering.
- Deltage i kundemøder, messer og relevante brancheevents i Skandinavien og Europa.
- Bidrage til udviklingen af HOUE's samlede online retail- og omnichannel-strategi i tæt samarbejde med det øvrige salgsteam.

DIN PROFIL

Vi forestiller os, at du har erfaring fra en international salgs- eller Key Account-rolle – gerne inden for e-commerce, retail, design, møbler, interiør eller en beslægtet branche.

Du har kommerciel forståelse og motiveres af at skabe vækst gennem stærke kunderelationer, godt købmandskab og en datadrevet tilgang.

Derudover ser vi gerne, at:

- Du har erfaring med B2B-salg og Key Account Management – gerne med online retail-kunder.
- Du har en god forståelse for e-commerce og ved, hvad der driver online salg.
- Du er vant til at arbejde med salgsdata, forecasts, KPI'er og performance.
- Du er stærk i forhandling og kan udvikle partnerskaber, der skaber værdi for både kunden og HOUE.
- Du arbejder struktureret og har blik for både den overordnede strategi og den daglige eksekvering.
- Du har interesse for design, møbler og interiør og forstår betydningen af et stærkt brand og en gennemført digital præsentation.
- Du er analytisk, kommerciel og samtidig en stærk relationsbygger.
- Du tager ansvar, arbejder selvstændigt og trives i en international organisation med korte beslutningsveje.
- Du kommunikerer sikkert på engelsk – både mundtligt og skriftligt. Et eller flere skandinaviske sprog er en fordel, ligesom tysk er en fordel.

VI TILBYDER

En spændende international Key Account-rolle i en ambitiøs dansk designvirksomhed i vækst.

Du får mulighed for at være med til at udvikle HOUE's online forretning på nogle af Europas vigtigste markeder og får stor indflydelse på, hvordan vi udvikler vores digitale retail-partnerskaber.

Du bliver en del af et engageret og uformelt team med korte beslutningsveje og stor mulighed for selvstændighed.

Derudover tilbyder vi:

- En international rolle med ansvar for strategiske online retail-kunder.
- Stor kontakthøjde til kunder og samarbejdspartnere i Skandinavien og EU.
- Mulighed for at påvirke og udvikle HOUE's digitale salgsstrategi.
- Et stærkt dansk designbrand med internationale ambitioner.
- Fleksible arbejdsforhold.
- Moderne arbejdsredskaber.
- Rejseaktivitet i forbindelse med kundemøder, messer og brancheevents.

Er du motiveret af at udvikle stærke e-commerce-partnerskaber, skabe digital vækst og repræsentere et stærkt dansk designbrand internationalt?

Så er du måske vores nye Key Account – Online Retail.

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

Mrk.: Key Account – Online Retail

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte

Jørgen Therkelsen

+45 25260680

OM HOUE

HOUE er et dansk designhus grundlagt i 2007 med rødder i den danske møbeltradition. Vi udvikler og sælger outdoor-møbler 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.

Certified

