



DESIGNED TO CREATE VALUE



housenordic.dk

HOUSE NORDIC SØGER EN AMBITIØS KEY ACCOUNT TRAINEE MED FLAIR FOR INTERNATIONALT SALG

Vil du kickstarte din karriere hos en international møbel- og interiørgrossist i vækst?

Har du et højt drive og elsker at skabe og vedligeholde relationer? Så er det nu, du har chancen for at blive Key Account Trainee i vores ambitiøse salgsafdeling på hovedkontoret i Sønderød. Du bliver en del af en international virksomhed i vækst, hvor drømmene er store. Derfor skal du også kunne formå at holde overblikket når tingene går hurtigt. Vi tilbyder en arbejdsplads med en positiv vinderkultur, stærkt sammenhold og en god holdånd blandt kolleger på tværs af organisationen.

OM JOBBET

Som Key Account Trainee får du en 2-årig lærerig og udviklende rejse med stærke karrieresppekter. Du kommer tæt på hele salgsprocessen – fra indsalg, til ordrebehandling og kundeopfølgning i et tæt samarbejde med sælgere og salgsagenter. Du kommer til at lære, hvordan vi går det ekstra skridt for vores kunder samtidigt med at du udvikler din professionelt og bygger en stærk karriere inden for virksomhedens rammer.

Dine opgaver vil blandt andet være:

- Salg og opbygning af relationer til kunder i Europa og øvrige eksportmarkeder.
- Opsøgende salg, tilbudsgivning og kampagneoplæg
- Håndtering af diverse kundeforespørgsler og opfølgningsarbejde
- Deltagelse i Kundemøder og internationale messer
- Tværgående samarbejde med både marketing, indkøb og logistik
- Diverse ad-hoc opgaver og support til vores Key account managers

Du får direkte reference til vores Sales director og bliver en vigtig del af vores Salgsafdeling – hvor der er plads til ambitioner, ansvar og personlig udvikling.

Vi forestiller os, at du:

- Er nyuddannet eller har op til et par års erhvervs erfaring
- Taler og skriver engelsk flydende – og gerne flere sprog
- Har drive, energi og lyst til ansvar – og motiveres af udvikling
- Er struktureret, detaljeorienteret og god til at følge op
- Trives i et internationalt miljø og er en naturlig relationsskaber
- Har flair for tal, Excel og måske en spirende interesse for design og trends

Erfaring fra salg, kundeservice eller indkøb er en fordel, men ikke et krav. Vi leder først og fremmest efter potentiale, personlighed og motivation.

HOS OS FÅR DU

Hos House Nordic får du muligheden for at udvikle dig i et internationalt arbejdsmiljø i en virksomhed drevet af vækst og ambitioner.

Vi tilbyder en Trainee-stilling, der strækker sig over en 2-årig periode, med en klar forventning om efterfølgende fastansættelse som Key Account Manager.

Vi er passionerede, handlekraftige og præget af en iværksætterånd, der skaber et dynamisk og inspirerende arbejdsmiljø. Du vil få kompetente kolleger, der alle bidrager til et stærkt lærings- og udviklingsmiljø.

Vil du være en del af House Nordic?

Kan du se dig selv i ovenstående og ønsker du at blive en del af House Nordics spændende vækstrejse? Så send din ansøgning, og CV via Jobindex eller på mail: job@housenordic.dk. Vi holder samtaler løbende og forbeholder os retten til at lukke opslaget, når den rette kandidat er fundet.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte :
Sales director Thomas Chemnitz på tlf. 31 78 11 88 eller mail: tc@housenordic.dk

Vi glæder os til at høre fra dig!

OM HOUSE NORDIC

House Nordic er en international B2B møbel- og interiørgrossist beliggende i Sønderød på Nordfyn.

Virksomheden sælger et koncept bestående af moderne produkter i nordisk stil, som ud fra et solidt markedskendskab er særligt udviklet sammen med de bedste leverandører verden over.

House Nordic er repræsenteret på mere end 45 forskellige markeder, primært i Skandinavien og Europa.

Virksomheden, der er ejerledet, har i dag mere end 100 engagerede medarbejdere, og kulturen er præget af en stærk iværksætterånd og en sund teamspirit.

Virksomheden har de seneste år oplevet en betydelig vækst, og denne fortsætter. Som et led i en ambitiøs vækststrategi søges nu en key account trainee til at styrke organisationen yderligere.