



DESIGNED TO CREATE VALUE



housenordic.dk

SALGSKOORDINATOR - VI SØGER NY KOLLEGA TIL VORES TEAM

Brænder du for at levere gode kundeoplevelser?

Som salgskordinator hos House Nordic bliver du udfordret og får udviklet dine kompetencer. Du vil indgå i vores Sales support, som står for den daglige koordination af ordrer med alt, hvad det indebærer. Du vil supportere mange forskellige opgavetyper og løbende få egne ansvarsområder.

OM JOBBET

Dine opgaver vil blandt andet være:

- Behandling af ordrer via web, mail og tlf.
- Håndtering af direkte container ordrer.
- Fakturering.
- Support til sælgere og agenter.
- Behandling af eventuelle reklamationer.
- Ad hoc-opgaver inden for salg.

Et spændende job med masser af udfordringer i en international virksomhed i vækst. Du vil få en travl og spændende hverdag, hvor opgaverne løses i et samarbejde mellem dygtige og engagerede kollegaer.

OM DIG

Vi søger dig som er udadvendt og initiativrig. Du har minimum 2 års erfaringen indenfor en lignende stilling, du er selvgangsættende og trives med en alsidig hverdag. Du er en fleksibel, positiv og ansvarsfuld person. Du er handelsuddannet, gerne med kendskab til Business Central 365, og har gode sproglige kvalifikationer. At du behersker det engelske sprog og gerne et tredje sprog, såvel mundtligt som skriftligt, er et krav da størstedelen af dine kundekontakter vil være internationalt baseret."

Du arbejder struktureret og har samtidigt øje for detaljen. Du er serviceminded - med stor lyst til at hjælpe kunder og kollegaer. Det er et plus, hvis du har en naturlig interesse for møbler og design og følger trends indenfor branchen.

Vi tilbyder en fuldtidsstilling i et dynamisk team, hvor vi løfter i flok. At kunne samarbejde i eget team og på tværs af afdelinger er derfor vigtigt.

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 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. Ansøgningsfristen er 7. august 2025

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte : Teamleder Intern Salg, Thomas Løvkvist. Tlf. + 45 31 53 37 75

Vi glæder os til at høre fra dig!

OM HOUSE NORDIC

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.