

# TRADE ● POINT

Direct Container



## Account Manager med flair for købmandsskab # Møbler og brugskunst # Internationalt miljø

- Brænder du for salg til internationale kunder og indkøb fra Fjernøsten?
- Kan du lide at arbejde med komplekse salgsprocesser og har allerede haft succes med at supportere et hurtigt løbende salgsteam?
- Vil du være en del af et dynamisk team og være med til at bringe Trade Point A/S til nye højder på den nationale og internationale møbel- og brugskunstscene?

Trade Point A/S er af dagbladet Børsen udnævnt til Gazelle-virksomhed 4 gange samt kåret til den mest lønsomme virksomhed i region Syddanmark. Vi importerer og eksporterer møbler og brugsting til hjemmet world wide. Hovedparten af indkøbet sker i Kina, Vietnam og Indien, og varerne distribueres videre til større nationale og internationale detailkæder.

### Resultatorienteret kundeplejer og målscorer

Som Account Manager arbejder du i krydsfeltet mellem kunde og leverandør og vil både supportere Key Account Managers samt varetage salg til egne detailkunder. Du vil få ansvaret for en række udvalgte kunder, som både kan være på det nationale og internationale marked. I salgsarbejdet klarlægger du alle nødvendige informationer for at tilrettelægge indkøbet hos leverandøren korrekt, og samtidig giver du kunderne den sublime service i forbindelse med leverancen.

Du deltager i kundemøder sammen med Key Account Manager enten i Trade Points showroom, hos kunden eller på forretningsrejse. Du må påregne ca. 30 – 60 rejsedage om året, idet du også vil deltage i messeudstillinger. Efter en indkøringsperiode vil du selvstændigt kunne varetage kundemøder på nærmere definerede projekter.

I samarbejde med salgskordinator, som står for backup på ordrer og leverancer, sikrer du en proaktiv kommunikation til både kunde og leverandør, så de oplever en målrettet og professionel løsning af opgaverne.

### Salgsorienteret med stærk gennemslagskraft og sociale kompetencer

Du skal være udadvendt og tillidsvækkende, så du kan opbygge gode relationer både til indkøbere og leverandører. Samtidig skal du have lyst til at forhandle, se den rigtige forretning og både forstå og forestå salgsprocessen.

I rollen som Account Manager vægter vi, at du

- har erfaring med forhandling og salgsopgaver. Købmandsskab er en naturlig del af din tilgang til at løse daglige driftsopgaver.
- er god til at gennemskue komplekse salgsprocesser, og ser det som din fornemmeste opgave at "gøre det komplekse let" for kunder og leverandører.

- er god til at kommunikere på tværs af kulturer og niveauer – og forstår at kombinere gennemslagskraft med en serviceminded indstilling.
- har flere års erfaring med international handel og gerne samhandel med Fjernøsten.
- kan bevare overblikket og arbejde struktureret med mange projekter ad gangen.
- har en mental robusthed, højt humør og er omstillingsparat, da vi hele tiden tilpasser os omverdenens ønsker.
- behersker engelsk i skrift og tale, og kan du tysk, vil det være en fordel.
- er en habil bruger af officepakken.

### **Vil du udvikle dig i en international virksomhed?**

Du vil blive en del af et engageret team med 10 kompetente kolleger, hvor der er en uhøjtidelig omgangstone. Vi er i en rivende udvikling med stor vækst, og du vil have stor indflydelse på egen udvikling og succes.

### **Har du lyst til at blive en del af vores succes?**

Så send din ansøgning mærket 'Salgsassistent' til Trade Point A/S, Hestehaven 67, 5260 Odense S eller mail til [job@tradepoint.dk](mailto:job@tradepoint.dk). Sidste ansøgningsfrist er den 22.9.2017, og vi ønsker, at du tiltræder hurtigst muligt. Eventuelle spørgsmål kan rettes til Thomas Lilja på tlf. 60 69 65 50 eller Hanne Møller på tlf. 21 28 57 78.