



## Salgskordinator med kommercielt flair inden for møbler og brugskunst i internationalt miljø

- Brænder du for at koordinere 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 med til at bringe Trade Point A/S til nye højder?

Her er en spændende mulighed for at blive en del af en international handelsvirksomhed beliggende i Odense.

### Projektstyring med stort overskud og høj service

Som salgskordinator er du en stærk support til Key Account Managers, som varetager projektsalg til detailkunder. Du vil få ansvaret for en række udvalgte kunder på både det nationale og internationale marked. I supporten er du med til at klarlægge alle nødvendige informationer for at tilrettelægge indkøbet hos leverandøren korrekt, og samtidig give kunderne den sublime service i forbindelse med leverancen.

I samarbejdet med Key Account Manageren bliver alle produktinformationer indhentet, og du sikrer, at leverandøren bliver instrueret i at mærke og emballere produkterne som aftalt med kunden. Skal der være samvejledning, hangtag, test m.m. er det også dig, der forestår dialogen med leverandøren.

Med stort overskud og detaljesikkerhed indtaster du alle ordrer, og du følger dagligt op på, at leverancer afgår rettidigt. Op til afskibninger sørger du samtidig for at godkende kvalitetsrapporter og sikrer, at handelsdokumenter bliver håndteret og gjort klar til Regnskabsteamet. Det er i den del af processen ekstra vigtigt, at du har en tæt dialog med både kunde, leverandør og vores kollegaer i Shanghai.

### Stærk gennemslagskraft

Med erfaring indenfor salgskoordinerer og samhandel på både nationalt og internationalt plan herunder med Fjernøsten er du bevidst om vigtigheden af at have en proaktiv tilgang til at løse opgaverne. Fordi du kan have kunder fx i både Pakistan, Tyskland, Norge m.fl. så er struktur og overblik en absolut nødvendighed for at holde mange projekter i luften og få dem landet rettidigt og korrekt.

I rollen som salgskordinator vægter vi også, at du

- er god til at gennemskue komplekse salgsprocesser, og ser det som din fornemste opgave at "gøre det komplekse let" for kunder, leverandører og Key Account Managers
- er god til at kommunikere på tværs af kulturer og niveauer – og forstår at kombinere gennemslagskraft med en serviceminded indstilling
- demonstrerer erfaring med høj kundeservice fra tidligere jobs
- har en mental robusthed og er omstillingsparat, da vi hele tiden tilpasser os omverdenens ønsker
- behersker engelsk og gerne tysk i skrift og tale
- har erfaring med økonomisystemet C5 og er en habil bruger af officepakken.

Du vil blive en del af et engageret team med 11 kompetente og erfarne 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 'Salgskordinator' til Trade Point A/S, Hestehaven 67, 5260 Odense S eller mail til [job@tradepoint.dk](mailto:job@tradepoint.dk). Vi ønsker, at du tiltræder hurtigst muligt og indkalder løbende til samtaler. Sidste ansøgningsfrist er d. 17.9.2017. Eventuelle spørgsmål kan rettes til Sales Support Manager Sune Hammer på tlf. 31 53 86 07.

*Trade Point A/S er en international handelsvirksomhed med hovedkontor i Odense og afdelinger i Kina og Vietnam. Der er 130 ansatte i koncernen, heraf de 75 på hovedkontoret i Odense.*

*Trade Point udvikler, sourcer og trader møbler og accessories world wide. Indkøbet sker primært i Kina, Vietnam og Indien, og leveres direkte til kunderne, der typisk er større nationale og internationale kæder. Trade Point A/S fører en ekspansiv vækststrategi, og har konstant fokus på hele tiden at forbedre indsatsen og yde en god service. Dialog, gode relationer og godt købmandskab er afgørende for, at Trade Point A/S kan levere de løsninger, der skaber værdi for kunderne.*