

SOFACOMPANY



AREA SALES MANAGER, KONTRAKTSALG - EUROPA

Vi søger en dynamisk og resultatorienteret B2B Contract Sælger til vores internationale salgsteam. Den ideelle kandidat vil være ansvarlig for at drive vækst ved at etablere og vedligeholde relationer med vigtige interessenter, herunder arkitekter, designere, og operatører etc. i hotel-, kontor- og F&B-sektoren.

OM STILLINGEN

SOFACOMPANY er allerede veletableret på kontraktmarkedet, men har meget mere potentiale. Som Area Sales Manager vil du være en del af det dedikerede salgsteam, der rapporterer til Sales Director, Business. I denne rolle får du mulighed for at arbejde med det spændende, kreative og hurtigt udviklende hospitality segment. Du får en central rolle i at etablere yderligere relationer og samarbejde med arkitekter, designere, hoteller, restauranter, resorts og eventsteder for at levere førsteklasses værdi for pengene samt stilfulde og funktionelle møbeløsninger. Du vil være ansvarlig for salg og udførelse af egne projekter i den tildelte region i Europa (her er vi fleksible afhængigt af dine præferencer og dit netværk). Ud over kontraktteamet vil du også skulle arbejde tæt sammen med kolleger i lokale markeder, marketing-, compliance- og supply chain-teams.

ANSVARSSOMRÅDER

- Identificere nye projekter og forretningsmuligheder inden for hospitality, kommercielle kontorer og F&B-sektoren.
- Fokuserer på at opbygge langsigtede

partnerskaber med kunder og relevante nøgleinteressenter i området.

- Arbejde tæt sammen med arkitekter, designere og rådgivere for at positionere og sikre, at vores produkter specificeres til relevante projekter.
- Planlægge og gennemføre præsentationer for arkitekter, designere osv. for at fremvise vores produkter og tilbud.
- Samarbejde med interne teams, herunder design, intern salg og logistik, for at sikre problemfri eksekvering af kundeprojekter fra første forespørgsel til endelig levering.
- Ansvarlig for at indfri de fastsatte salgsmål ved at opbygge og styre din egen pipeline af projekter.
- Forhandle vilkår og betingelser med kunder.
- Opdatere og vedligeholde CRM med salgsaktiviteter, kundeinteraktioner og projektfremskridt, samt levere regelmæssige salgsrapporter til ledelsen.
- Deltage i relevante netværksarrangementer og møder internationalt.
- Lyst til at rejse internationalt (overvejende Europa) - ca. 60 dage om året.

KVALIFIKATIONER

- Dokumenteret erfaring med B2B-kontraktsalg i en lignende rolle, helst inden for møbel-, design- eller interiørbranchen.
- Stærkt netværk af kontakter inden for arkitekter og designere.
- Kendskab og erfaring med projektbaseret salg.
- Fremragende kommunikations-, forhandlings- og præsentationsevner.

- Evne til at arbejde selvstændigt og vedligeholde internationale kunder og kontakter.
- Færdigheder på brugerniveau i CRM-systemer og Microsoft Office
- Flydende på engelsk i skrift og tale; yderligere sprog er et plus.

SOFACOMPANY TILBYDER

- Hurtigt voksende virksomhed i en spændende branche.
- Internationalt arbejdsmiljø.
- Mulighed for internationale rejser og netværk.
- Bliv en del af et dedikeret Contract-team.
- Et dejligt kontor med gode kolleger og en lækker frokostordning.
- Mulighed for hjemmearbejde.
- Løn og goder, der matcher dine kvalifikationer og din baggrund.

OM SOFACOMPANY

Hos SOFACOMPANY laver vi dansk design og har gjort det siden 2012. Vores grundprincipper er de samme som dengang, og de definerer alt fra vores kundeservice til vores tone of voice. Hos SOFACOMPANY styrer vi alt - vi designer, fremstiller og sælger vores møbler online og gennem vores egne butikker i en lang række lande i hele Europa. Det giver os mulighed for at skabe håndbygget dansk design til en pris, der er tilgængelig for alle. Vi sælger vores møbler i 8 lande til B2C-kunder og har en global tilstedeværelse inden for B2B. SOFACOMPANY har siden 2021 været en del af Lars Larsen Group.

**ARBEJDSSTED/
ANSÆTTelsesdato**

Ringsted,
Snarest
muligt

**ANSØG TIL/
FØR**

Send din ansøgning til nsv@sofacompany.com
15. marts 2025
(samtaler vil blive afholdt løbende)