



SALGSKOORDINATOR TIL EKSPORTMARKEDER

I vores interne salgsafdeling har vi brug for en ny kollega med et hjerte, som banker for at sikre tilfredse kunder, og som kan være professionel, administrativ backup for vores salgsfolk.

Kunderne i centrum

Vi lever af vores kunder, og det skal være den røde tråd i jobbet. I hovedtræk vil opgaverne være:

- Ordrebehandling
- Opfølgning på leveringer
- Kontakt med sælgere
- Opfølgning på budget
- Håndtering af key accounts
- Deltagelse på salgsmøder

Dine primære markeder vil være uden for Skandinavien, men du er parat til at hjælpe, hvor der er brug for det.

Smil i stemmen

- Uanset hvor travlt du har, kan kunden "høre" dit smil i stemmen
- Du trives med et højt tempo og mister ikke fokus på kunden og selvet
- Du arbejder selvstændigt og engageret, men bidrager samtidig aktivt til afdelingens trivsel
- Du er teamplayer
- Struktur er naturlig for dig, og nødvendig for at opnå succes i jobbet
- Du skal beherske engelsk på forretningsniveau, både mundtligt og skriftligt. Klarer du også samtaler på tysk, fransk eller spansk, vil det være et plus.
- Det vil også være et plus, hvis du har kendskab til Navision.

Hurtig tiltrædelse

- vil være optimalt, men vi venter selvfølgelig gerne på den rette.

Er det dig?

- vi har beskrevet her, så vil vi meget gerne modtage din ansøgning med CV og relevante bilag til jein@btx.dk. Ansøgningsfristen er den 1. august, men vi behandler ansøgningerne løbende.

Har du spørgsmål, må du gerne ringe til salgsdirektør Jesper Ingø, tel.: 51418984.

BTX Group A/S markedsfører fem stærke brands, Jensen, Brandtex, Signature, Imitz og Ciso. Vi er en af Skandinaviens førende leverandører af modetøj til målgruppen kvinder fra 40+. Koncernen har over 5.000 forhandlere fordelt over hele Europa. Alle brands har en solid markedsposition og et stærkt partnerskab med såvel kunder som leverandører.