*Bloomingville®
-EVER CHANGING HOMES

Key Account Supporter – B2B onlinekunder

Brænder du for at supporte og sikre en god oplevelse for B2B onlinekunderne? Har du en struktureret tilgang til opgaver, stærke IT-kompetencer og trives i en rolle, hvor du er bindeled mellem kunder og interne afdelinger? Så kan du blive en vigtig del af Bloomingvilles online B2B-forretning.

DU SKAL VÆLGE JOBBET SOM **KEY ACCOUNT SUPPORTER** HOS BLOOMINGVILLE FORDI:

- **Du elsker at hjælpe andre**. Det giver dig et godt arbejdsliv, når din hjælp er efterspurgt, og du kan gøre brug af din serviceorienterede personlighed. Du hjælper onlineteamets Key Account Managers med håndteringen af salget til onlinekunderne. Du hjælper kunderne med svar på deres forespørgsler, ordrer og dataopdateringer. Du hjælper dine supporter-kollegaer, når de har brug for en ekstra hånd. Din ansvarsfølelse er stor, og du går langt for at holde det, du lover.
- **Du får mulighed for at arbejde databaseret og analytisk** med salget. Du assisterer med rapporter og analyser af salgsdata. Du vedligeholder og optimerer produktdata i systemerne. Du har godt blik for kvalitet i dit arbejde, og der er styr på både detaljer og helhed.
- **Du er det gode bindeled** mellem salg, kunde og IT-afdelingen. Du sætter pris på samarbejde, og er en god koordinator og administrator, der sikrer, at intet falder mellem to stole. Sammen finder i altid de mest optimale løsninger. Du bliver en del af et godt samarbejdende team, der består af flere Key Account Managers og supportere. I arbejder som team og I lykkes som team.

DINE VIGTIGSTE OPGAVER BLIVER AT:

- **Understøtte den daglige drift,** herunder håndtere kundehenvendelser og opfølgning på forespørgsler. Udarbejde rapporter og analyser til salgsteamet.
- **Assistere med hurtig og effektiv onboarding** af nye kunder.
- **Vedligeholde stamdata og produktinformation** i systemerne, herunder Business Central og i PIM-systemet.
- **Bidrage til et godt samarbejde** på tværs af organisationen for at sikre en optimal kundeoplevelse samt trivsel og arbejdsglæde hos dine kollegaer.

VI LEDER EFTER DIG, DER:

- **Har erfaring med online B2B-salg eller fra supportfunktioner** i en salgsorganisation, gerne fra bolig-, interiør- eller livsstilsbranchen.
- **Trives i et analytisk og datadrevet salgsmiljø** med fokus på struktur, deadlines og resultatskabelse.
- **Er en dygtig kommunikator**, både skriftligt og mundtligt på dansk og engelsk. Kan du fransk er det en fordel, men ikke et krav.
- **Har god flair for IT**, herunder Excel på højt brugerniveau. Kendskab til Business Central og PIM-systemer er en fordel.
- **Er serviceminded, positiv, detaljeorienteret, proaktiv** og evner at holde mange bolde i luften.

Hos Bloomingville bliver du en del af en virksomhed præget af innovation, kreativitet og engagement. Du får muligheden for at forme og vækste et væsentligt forretningsområde i tæt samarbejde med dygtige og engagerede kolleger, der brænder for deres arbejde. Du vil blive en del af et stærkt team, hvor vidensdeling, samarbejde og fælles ambitioner driver resultaterne. Sammen arbejder I for at optimere kundeoplevelsen og skabe vækst.

INTERESSERET?

Send din ansøgning og dit CV afsted via knappen "Søg stillingen". Rekrutteringen foregår i samarbejde med PRO&CO, og har du spørgsmål eller andet, er du velkommen til at kontakte rekrutteringsansvarlig Kristian Reinevald på telefon: + 45 31 45 12 40 eller mail: kr@proogco.dk.
– **Vi ser frem til at modtage din ansøgning!**

Bloomingville A/S er en international virksomhed, der designer, udvikler og sælger kollektioner inden for boliginteriør og møbler. Virksomheden har base i Ikast og beskæftiger 70 medarbejdere samt mere end 65 agenter og distributører i Europa og resten af verden. Bloomingville eksporterer over 90% af sin omsætning og er kendt for sine kreative løsninger inden for boligindretning. Se mere på bloomingville.com

*Bloomingville™ creative collection ILLUME® bloomingvilleMINI