

Head of B2B Sales

Mazo vokser og søger en selvstændig ny kollega til at overtage ansvaret for B2B-salg. Din rolle vil have særligt fokus på kontraktmarkedet i Skandinavien, men du vil også være involveret i vores retail-marked. Hvis du søger et stort ansvar for egne opgaver, trives i kundekontakt og nyder at skabe nye muligheder, har vi måske den perfekte mulighed for dig.

Mazo er en ung, visionær designvirksomhed i rivende udvikling med mange ambitioner for fremtiden. I foråret 2019 lancerede vi vores første kollektion, der omfatter et bredt udvalg af møbler og lamper samt senest en accessories-kollektion. Mazo-produkter distribueres globalt, og vi arbejder også med B2B-projekter over hele verden.

Vi udgør et lille, dedikeret team med betydelig erfaring indenfor designbranchen. Vi værdsætter tillid og frihed under ansvar, har det sjovt på arbejdet, har høje ambitioner og udfordrer, hjælper samt løfter hinanden.

Om jobbet:

Din rolle indebærer at gentænke vores salgskanaler og sikre, at vi nu tager det næste skridt i udviklingen af vores forretning.

Du vil i dagligdagen forestå kontakten til netværket af B2B forhandlere og arkitekter og gennem en serviceorienteret dialog sikre, at Mazo er den foretrukne samarbejdspartner.

Du vil sammen med Mazo' team af dygtige marketingspecialiser at være med til at eksekvere salgskampagner målrettet arkitekter og kontraktmarkedet. Du vil også indgå i teamet med at arrangere og hoste relevante events for partnere og Arkitekter, som gør at Mazo fremstår som en spændende partner for B2B markedet.

Din primære arbejdsplads vil være i vores showroom i Dronningens Tværgade 50, 1302 København, men vi forventer at du også bruger en stor del af din tid ude hos kunderne.

Om dig:

Det er vigtigt, at du vil følge med os på vores rejse og trives i et nært arbejdsmiljø. Du har gåpåmod, et godt overblik og en lyst til at gå et ekstra skridt for at nå dine mål.

Indrykningsdato

22.11.2023

Ansøgningsfrist

22.12.2023

Virksomhedsnavn

MAZO ApS

Lokation

København K

Fagområde



Ikke kunstneriske jobs

Angiv type af ansættelse

Fuldtid

Navn på kontaktperson

Magnus Stephensen

info@mazo-design.com

28493929

Søgstilling

<https://www.mazo-design.com/careers>

Du har et stort kendskab til designbranchen og en del erfaring at trække på fra en lignende stilling indenfor high-end salg. Vi forventer, at du har et bredt netværk, og at du aktivt bringer brandet i spil ved at påtage dig brandambassadør- og værtsrollen, hvad enten det er på kundebesøg eller ved events i vores showroom.

Vi forventer, at du:

- Har et stærkt netværk af arkitekter og entreprenører.
- Arbejder struktureret og detaljeorienteret med opfølgning og håndtering i CRM.
- Er bekendt med tilbudsgivning/ordrestyring i et ERP-system (fx e-conomic, C5, Uniconta, axapta).
- Er flydende i dansk og engelsk på skrift og tale.
- Er selvstændig og servicemindet og nyder det kick, som kundekontakt giver.
- Går den ekstra mil for at sikre den højeste kvalitet i dit arbejde.

Vi tilbyder:

- En alsidig og spændende hverdag, hvor du har de bedste muligheder for at skabe gode resultater samtidig med, at hverdagen byder på gode personlige og faglige udviklingsmuligheder.
- Du vil indgå i et lille team, der formår at balancere arbejdet samtidig med, at vi har det sjovt. Vi vægter godt kollegaskab og god stemning i teamet, og vi er gode til at hjælpe hinanden, hvor der altid er højt til loftet.
- Du får mulighed for at forme din egen rolle inden for salg med stor frihed under ansvar.
- Løn efter aftale.

Søg stillingen:

Lyder stillingen som noget for dig, så send CV/ansøgning til info@mazo-design.com. Mærk "Contract Sales Manager / International sales B2B".

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Magnus Stephensen, partner i Mazo, på: mst@mazo-design.com.

Vi holder løbende samtaler, med tiltrædelse snarest.