

Sales Coordinator til Hans Just A/S' salgsteam

Frist:

11-10-2026

Er du kommercielt orienteret og brænder du for at yde fantastisk support til teamet, så vi i fællesskab kan indfri vores mål? Drømmer du om en bred rolle inden for salgssupport, hvor du har mange bolde i luften, gør en forskel og samtidig får lov til at udvikle dine kompetencer? Så er du måske den Sales Coordinator, vi søger til salgsteamet i Hans Just A/S – Nordens største vin- og spiritusdistributør. Vi repræsenterer verdens stærkeste spiritus- og vinbrands – heriblandt Jägermeister, Hendrick's Gin, Aperol, Cointreau, Tullamore D.E.W., Campari, Licor 43, Shake-It Mixer, Ruffino, Gallo, Torres og mange flere.

Kontaktperson:
Martin Kjellerup

Jobområde:
Salg

Stillingstype:
Fuldtid

Hvad må vi byde på?

Som Sales Coordinator bliver du del af en dynamisk og fremtidsorienteret virksomhed, hvor vi alle brænder for det vi laver. Vi sætter godt samarbejde og et inspirerende arbejdsmiljø højt – godt hjulpet på vej af Hans Just A/S' lange historie og stærke værdier omkring relationer, købmandskab, engagement samt ansvarlighed og troværdighed. Du kan se frem til en bred og højt værdsat rolle i Danmarks bedste vin- og spiritus-salgsteam, der i det daglige understøtter afdelingen med support, dataanalyser og diverse ad hoc projekter. Du får ansvaret for en alsidig vifte af opgaver, der spænder over opgaver så som:

- Udarbejdelse af salgs- og performanceanalyser til både On- og Off Trade teamet
- Udarbejdelse af præsentationer til såvel interne salgsmøder som eksterne kundemøder
- Håndtering af kampagnedata fra kædekunder
- Forbedring af interne processer, herunder salgsprocesser
- Supportering af KPI-opsætning
- Vedligeholdelse og opdatering af CRM-system
- Opdatering og validering af datafiler, stamdata & prislister
- Behandling og analyse af markedsdata, for eksempel NielsenIQ, med fokus på markedsandele, distribution og kategoriudvikling
- Kontrol og kontering af afregninger på kædeaktiviteter
- Diverse ad hoc og projektbaserede opgaver på tværs af afdelingen.

Der er tale om en fuldtidsstilling og din daglige arbejdsplads vil være på Hans Just A/S nyrenoverede hovedsæde, beliggende på Århusgade 88 (2100 København Ø).

Hvad bringer du til festen?

Du har en stor passion for support og salg – og er ikke bange for at tage ansvar for dine arbejdsopgaver. Din stil er uformel, og du har altid godt humør og humor med i værktøjskassen. Som person er du serviceminded, imødekommende og åben, og du sætter en ære i at yde en god service til teamet, så vi sammen kan indfri vores mål. Du arbejder struktureret og selvstændigt, trives med at have flere bolde i luften og tager fuldt ejerskab for egne opgaver og ansvarsområder. Derudover er du grundig og sørger altid for at overholde aftalte deadlines.

Endeligt er det væsentligt, at du:

- Har en relevant uddannelse indenfor business administration, økonomi eller lignende
- Kommer med minimum 1-3 års relevant erfaring – gerne fra FMCG-segmentet
- Er fortrolig med Microsoft 365, Excel og PowerPoint
- Gerne har erfaring med programmer som CatMan, Nielsen IQ, Power BI & AI
- Nemt tilegner dig kompetencer i nye IT-systemer/teknologier og har fingeren på pulsen ift. ny udvikling på området

- Taler og skriver flydende dansk og engelsk.

Hvordan mødes vi?

Hos Hans Just A/S stræber vi efter at repræsentere verden omkring os, hvorfor vi opfordrer alle kvalificerede interessenter til at søge stillingen – uanset etniske tilhørsforhold, køn, seksuel orientering, handicap, religion eller alder.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Sales Director, Martin Kjellerup på mak@hansjust.dk eller telefon 2215 0602.

Tiltrædelse: Snarest.