



Despec søger en Nordic BID & Price Coordinator

Vil du være en del af vores vækst og samtidig sikre at både Despec og vores Nordiske forhandlere har den mest lønsomme forretning?

Despec er Nordens ledende distributør af IT-, print- & kontortilbehør.

Virksomheden blev grundlagt i 1992 og servicerer i dag mere end 3.700 forhandlere og mere end 100 producenter fra hele verden fra vores hovedkontor i Lynge – blandt andre HP, Logitech, Epson, Brother, Esselte og mange flere.

Despec beskæftiger ca. 175 medarbejdere fordelt på seks nordiske lokationer og har siden 2019 været en del af en tysk, familieejet koncern. Vi er en proaktiv virksomhed, som kontinuerligt udvikler vores services og produktsortiment i takt med et hastigt voksende marked og med det klare formål at være den foretrukne distributør i Norden indenfor vores produktkategorier.

Hos Despec er kulturen præget af fællesskab, en uformel tone og et stærkt fokus på præcision, pålidelighed og værdiskabende service.

Despec har igennem en årrække oplevet en kraftig vækst i kampagne- og særpriser fra vores producenter til vores forhandlere i Norden. Disse kampagne- og særpriser kalder vi BIDs.

Vi er særdeles proaktive på dette område, hvor vi muligvis har markedets tætteste dialog med både producenter og forhandlere.

For at sikre vores producenter og forhandlere det højeste fokus søger vi derfor en Nordic BID & Price Coordinator, på fuld tid, til vores hovedkontor i Lynge.

Dine arbejdsopgaver vil bl.a. bestå i at assistere ved forespørgsler på særpriser og kampagnepriser, beregning af priser samt at sikre, at tilgodehavender med producenter afregnes korrekt og rettidigt.

Du vil ligeledes være en essentiel sparringspartner til vores salgsafdelinger i Norden, med henblik på at analysere prisudviklinger på vores fokusprodukter og sikre Despecs konkurrenceevne og lønsomhed.

Dine overordnede arbejdsopgaver

- Proaktiv kommunikation og løbende dialog med nøgleforhandlere og producenter omkring opstart, udløb og opdateringer af BIDs
- Oprettelse, prissætning og vedligeholdelse af BIDs
- Håndtering af BID-forespørgsler fra forhandlere, leverandører og account managers
- Beregning, validering og rapportering af producent-tilgodehavender i forbindelse med BIDs
- Analyse af prisudviklingen på nøgleprodukter i markedet
- Beregning og prissætning i forbindelse med større udbud
- Fastlæggelse, oprettelse og nedlukning af forhandlerprisprogrammer
- Beregning og udbetaling af bonus via forhandler-bonusprogrammer

Leading nordic distributor of IT and office products

despec



Dine kvalifikationer

- Du har stor lyst til at lære nye ting og udvikle dig
- Du har interesse og flair for tal og analyse
- Du er erfaren bruger af Excel
- Du har lyst til at kommunikere med både producenter og forhandlere
- Du kan arbejde struktureret og under pres, når der er travlt
- Du taler, forstår og skriver engelsk
- Kendskab til svensk er en fordel, men ikke et krav

Relevant uddannelse er en fordel, men ikke et krav

Hvad tilbyder Despec

- En central rolle i en virksomhed i vækst, hvor du får indsigt i samspillet mellem producenter, forhandlere og prissætning på tværs af Norden
- Gode muligheder for både faglig og personlig udvikling – vi lærer fra os og giver ansvar i takt med, at du vokser i rollen
- Et uformelt arbejdsmiljø med højt humør og en professionel tilgang til vores opgaver
- Et stærkt fællesskab, hvor vi hjælper hinanden og arbejder tæt sammen på tværs af afdelinger og lande
- Løn- og ansættelsesvilkår, der matcher stillingen og dine kvalifikationer, inkl. pensionsordning
- Kantineordning samt sociale aktiviteter og arrangementer i løbet af året

Er du interesseret?

Samtaler vil foregå løbende. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Brian Rømer, Nordic BID & Price Manager på +45 45 74 14 31.

Jobbet søges via QuichApply på Jobindex



Despec Denmark A/S
Vassingerødvej 25
3540 Lyngby
despec.dk

