

Junior e-commerce Account Specialist

Frist:

20-08-2026

Salg, leverandører og kampagner i AO

Du får hurtigt ansvar for egne leverandører, møder og aftaler. Ikke om tre år. Hurtigt.

Din opgave bliver at få AO og leverandørerne til at mødes om aktiviteter, der skaber salg.

Du skal kunne lide at tage kontakt, stille spørgsmål, følge op og sælge en idé ind — uden at blive smart i munden.

Det her er en juniorrolle, men ikke en passiv rolle. Du kommer til at have varme håndflader i starten. Det er helt fint. Du får hjælp, sparring og et team tæt på dig, men du får også lov til at prøve ting af selv.

Det team, du bliver en del af

Du får base i Albertslund i et lille e-commerce-team på fem personer. Vi er en del af et større e-handelsteam på omkring 40 kolleger.

Vi arbejder tæt sammen, siger tingene direkte og hjælper hinanden i hverdagen. Her kan du godt stille et dumt spørgsmål. Du kan også forvente ærlig sparring, dårlige jokes og kolleger, der kender hinanden godt — også uden for arbejdet.

Vi sidder med et område, som ikke mange andre i AO kan. Derfor får du hurtigt et bredt netværk på tværs af leverandører, indkøb, produktteam, marketing og resten af forretningen.

Det skal du lave

Du bliver bindeled mellem AO og vores leverandører. Du skal forstå, hvad leverandøren gerne vil opnå, og samtidig sikre, at det giver mening for AO.

Dine opgaver bliver især at:

- holde møder med leverandører og samarbejdspartnere
- sælge kampagner, tilbud og aktiviteter ind
- behovsafdække og finde det rigtige match mellem leverandørens mål og AO's forretning
- følge op på salgstal, kampagner og aftaler
- koordinere med indkøb, produktteam og marketing
- sende status og evalueringer til leverandører
- holde styr på tilbud, opfølgning og detaljer, så tingene lander rigtigt

Du kommer til at arbejde med blandt andet Excel, Trello/Monday, Power BI light, Metabase og AI-værktøjer.

Det svære ved jobbet

Du kan ikke altid gøre alle tilfredse.

Leverandøren vil én ting. AO har brug for noget andet. Marketing har en deadline. Indkøb har et forbehold. Så skal du kunne holde overblikket, spørge ind og få tingene videre.

I starten skal du lære mange nye mennesker, produkter, aftaler og arbejdsgange at kende. Det kræver nysgerrighed og energi. Til gengæld bliver du hurtigt sluppet fri, når du viser, at du tager ansvar.

Vi tror, du passer ind, hvis du

- kan lide salg og kontakt med mennesker
- tør ringe, spørge ind og følge op
- er udadvendt uden at være "bilsælger"
- kan holde styr på mange opgaver på én gang
- er nysgerrig på både resultater, proces og mennesker
- har blik for detaljer og følger ting til dørs
- tør sige din mening, også når andre er uenige

Måske kommer du fra salg, kundeservice, telemarketing, retail, mediesalg, annoncesalg, indkøb eller noget helt andet, hvor du har arbejdet med kunder, behov og løsninger.

Du behøver ikke kunne det hele fra start. Men du skal ville lære det.

Kontaktperson:

Lasse Heitmann

Stillingstype:

Fuldtid

Jobområde:

E-handel & Analyse/Data

Lokation:

Digitalt Salg - Albertslund /
Rørvang 3, 2620, Albertslund

Det får du hos AO

Du får kommerciel erfaring tæt på en stor forretning. AO omsætter for alvor, og de rigtige beslutninger kan mærkes.

Du lærer at arbejde med leverandører, kampagner, salgstal og forhandlinger. Du får ansvar tidligt og et team, der både forventer noget af dig og hjælper dig, når du har brug for det.

AO er stor nok til, at du kan udvikle dig. Og tæt nok på i hverdagen til, at du ikke bare bliver et navn i et system.

Det praktiske

Stillingen er fuldtid og fast med base i Albertslund. Der er mulighed for hjemmearbejde.

Opstart hurtigst muligt og senest 1. oktober 2026.

Har du spørgsmål, så kontakt Lasse Heitmann, Teamleder Digital Salg, på +45 5336 0071 eller LAH@ao.dk.

Send CV og en kort motiveret ansøgning senest 17. august 2026. Vi har planlagt 1. samtaler den 18. og 20. august og 2. samtaler den 25. august. Så ved du allerede nu, hvordan processen ser ud – og kan sætte et foreløbigt kryds i kalenderen.