

Markedschef

Har du stærk markedsforståelse, et strategisk blik og lyst til at arbejde tæt på forretningen i et af Skandinaviens førende arkitektfirmaer? Trives du i krydsfeltet mellem markedsanalyse, relationsopbygning og konkret sparring på tilbud og prækvalifikation? Så kunne du være den Markedschef, vi søger.

Vi søger en Markedschef, der kan være en central nøgleperson i vores markeds- og tilbudsafdeling. Du får en rolle med stor berøringsflade, hvor høje faglige standarder og visioner for arkitekturen går hånd i hånd med en moderne og uhøjtidelig samarbejdsform.

Om rollen

Som Markedschef hos C.F. Møller bliver du omdrejningspunkt for at skabe overblik over markedet, identificere og modne konkrete markedsområder og omsætte indsigt til målrettede strategiske indsatser. Du bliver en tæt sparringspartner for partnergruppen og relevante afdelingsledere – særligt i forhold til at vedligeholde og udbygge relationer til kunder og samarbejdspartnere samt kvalificere den opsøgende markedsindsats.

Du får samtidig en vigtig rolle i at sikre tydelig kommunikation og koordinering omkring igangværende PQ- og tilbudsarbejder og i at repræsentere C.F. Møller i relevante markedsfora.

Dine arbejdsopgaver vil bl.a. omfatte

- **Markedsstrategi** herunder kortlægning af konkrete markedsområder og udarbejde markedsoverblik og oplæg til strategiske tiltag på udvalgte segmenter.
- **Undersøge, analysere og rapportere** til partnergruppen omkring det fremtidige marked.
- **At agere sparringspartner** for partnergruppen og relevante afdelingsledere ift. vedligehold og udvidelse af relationer til samarbejdspartnere – herunder forberedende sparring og videndeling om markedet og personer forud for møder med kunder og samarbejdspartnere.
- **Deltagelse i møder** med kunder og samarbejdspartnere.
- **At kommunikere** omkring igangværende PQ- og tilbudsarbejder.
- **Kvalitetssikring** af skrevne tilbud og tværfaglig styrkelse af tilbudsarbejde.
- **Repræsentere C.F. Møller** på relevante messer og konferencer.
- **Opbygge relationer** til samarbejdspartnere.
- **Faglig sparring** ift. markedsindsatser og opsøgende salg.
- **Brug af AI** til effektivisering af markedsorientering, ajourføring og Leads.
- **Ledelse af PQ- og tilbudsteamet** – og tæt daglig sparring med dem.

Om dig

Vi søger en kandidat, der har:

- Solid erfaring med markedsarbejde, strategisk forretningsudvikling og relationsopbygning – gerne fra arkitekt-/rådgiverbranchen, byggeri eller en beslægtet branche.
- Dokumenteret evne til at analysere markedsdata og tendenser og omsætte dem til klare anbefalinger og konkrete initiativer.
- Erfaring med at være sparringspartner for ledelse og nøgleinteressenter og skabe fremdrift gennem samarbejde og tydelige prioriteringer.
- Stærke kommunikationsevner – du kan formidle komplekse sammenhænge præcist og tillidsvækkende i både skrift og tale (dansk og engelsk).
- En struktureret og proaktiv tilgang, hvor du trives med at drive processer i mål og skabe overblik på tværs af mange interessenter.

Som person er du nysgerrig, relationsstærk og professionel i din dialog med kunder og samarbejdspartnere. Du kan holde det strategiske overblik – og samtidig gå tæt på det konkrete arbejde, når det kræver det.

Praktiske oplysninger

Samtaler afholdes løbende, og stillingen besættes, når den rette kandidat er fundet. Vi tror på, at mangfoldighed styrker kreativiteten og innovationen i vores arbejde, og vi opfordrer derfor alle kvalificerede kandidater til at søge.

Ansættelse ønskes på vores lokation i Aarhus eller København.

Om C.F. Møller Architects

C.F. Møller Architects er et af Skandinaviens førende arkitektfirmaer med mere end 100 års prisvindende projekter i Norden og resten af verden. Hver dag skaber vi arkitektonisk kvalitet baseret på erfaring, innovation og nordiske værdier, der sikrer bæredygtige og æstetiske løsninger med vedvarende værdi for kunder, brugere og samfund.