

Tilbudsskriver og kommerciel supporter

Har du stærke skriftlige evner, kommerciel nysgerrighed og lyst til at gøre komplekse budskaber klare og overbevisende?

Hos Cheval Blanc Kantiner søger vi en initiativrig og kommunikationsstærk profil, der vil være med til at styrke vores tilbudsarbejde, salgsmateriale og kommercielle processer. Du bliver en vigtig del af det kommercielle team og får mulighed for at arbejde tæt på både salg, drift og ledelse i en virksomhed, hvor god mad, stærke relationer og professionel kommunikation går hånd i hånd.

Om Cheval Blanc Kantiner

Cheval Blanc Kantiner driver mere end 80 kantiner for private og offentlige arbejdspladser i hele Danmark. Vi er omkring 400 kolleger fordelt på kontor og køkkener landet over, og hver dag skaber vi gastronomiske oplevelser, meningsfulde pauser og god service for vores kunder og deres medarbejdere.

Du bliver en del af en organisation, der er stor nok til at skabe spændende muligheder – og samtidig tæt nok på hverdagen til, at dine idéer bliver hørt, og din indsats gør en synlig forskel.

Om rollen

Som tilbudsskriver og kommerciel supporter får du en central rolle i arbejdet med salgstekster, tilbudsmateriale, præsentationer og intern koordinering. Du hjælper med at omsætte komplekse krav, kundebehov og strategiske prioriteter til klare, relevante og værdiskabende budskaber.

Du kommer til at bidrage i både små og store salgs- og tilbudsprocesser, når vi skal vinde nye kantinekontrakter eller genvinde eksisterende samarbejder. Her bliver din evne til at forstå kundens behov, kultur og kontekst afgørende.

Rollen fungerer også som et vigtigt bindeled mellem salg og drift. Når nye kunder skal implementeres, hjælper du med at skabe overblik over aftaler, forudsætninger, forventninger og næste skridt, så overleveringen bliver professionel og præcis.

Derudover får du mulighed for at arbejde med præsentationer, PowerPoint-materiale, CRM, pipeline, skabeloner, kundemapper og dokumentation. Grafisk sans og flair for visuel formidling er derfor en fordel.

Dine primære opgaver

Du kommer blandt andet til at:

- Understøtte det kommercielle team i tilbuds- og salgsprocesser med professionelle tekster, der rammer kundens behov og Cheval Blanc Kantiners strategiske prioriteter.
- Udarbejde og kvalitetssikre præsentations- og salgsmateriale, herunder PowerPoint-præsentationer.
- Bidrage til udvikling af salgsmateriale, koncepter og kommunikationsretning.
- Skrive og tilpasse tekster til udbudsbesvarelser, tilbud og kundemateriale.
- Hjælpe med struktur, pipeline, CRM og procedurer i forbindelse med nye kunder og kontrakter.
- Udarbejde pre-reads, beslutningsoplæg og overbliksmateriale til interne møder.
- Skabe overblik over kontraktforhold, krav, risici og muligheder i udbudsmateriale og kontraktgrundlag.
- Vedligeholde skabeloner, kundemapper og dokumentation, så viden er let tilgængelig og opdateret.
- Bidrage til win-strategier og identificere vinkler, der styrker vores position i tilbuds- og salgsarbejdet.
- Komme med forslag til nye koncepter, arbejdsgange og initiativer, der kan styrke kundeoplevelsen og kvaliteten af vores leverancer. Kort sagt bliver du en del af det

team, der omsætter strategi, kompleksitet og kundebehov til skarpe tilbud, stærkt salgsmateriale og strukturerede interne processer. Vi forestiller os, at du Vi søger en profil med solid kommunikationsforståelse, stærke skriftlige evner og lyst til at arbejde i krydsfeltet mellem kommerciel formidling, struktur og salg.

Det kan være, at du er nyuddannet eller har 2-4 års erfaring inden for virksomhedskommunikation, marketing, tilbudsskrivning, projektkoordinering eller lignende. Stillingen er en nyoprettet stilling, hvor du får mulighed for at udvikle dig fagligt og gradvist tage mere ansvar

Vi lægger vægt på, at du:

- Skriver klart, præcist og modtagerorienteret.
- Er **nysgerrig**, initiativrig og har lyst til at lære.
- Trives med både struktur og kreativ formidling.
- Er analytisk.
- Har interesse for tilbuds- og udbudsprocesser – eller lyst til at lære området at kende.
- Kan skabe overblik og holde styr på detaljer i en deadlinebaseret hverdag.
- Har blik for, hvordan stærk kommunikation kan understøtte salg, relationer og kundeoplevelser.
- Gerne har erfaring med PowerPoint, præsentationer eller grafisk opsætning.
- Har lyst til at arbejde i en madglad virksomhed, hvor gastronomi, service og mennesker fylder naturligt i hverdagen. Sådan ser succes ud i rollen

Efter 3 måneder har du lært Cheval Blanc Kantiners tilbudsproces, værktøjer og vigtigste arbejdsgange at kende. Du bidrager selvstændigt til salgstekster, præsentationer og udvalgte tilbudsleverancer og har opbygget relationer til kolleger i både salg og drift.

Efter 6 måneder driver du selvstændigt dele af tilbuds- og udbudsprocesser. Du bidrager aktivt til struktur, koordinering og overlevering af nye kunder og identificerer muligheder for at forbedre kommunikation, materialer og interne processer.

Efter 12 måneder er du en central sparringspartner i arbejdet med tilbud, kommunikation og kommercielle indsatser. Du bidrager til win-strategier, styrker kvaliteten i tilbudsarbejdet og er kendt som en person, der skaber overblik, fremdrift og kvalitet.

Vi tilbyder

Du får din daglige arbejdsplads i et moderne kontorhus kun få minutters gang fra Sluseholmens metrostop. Her bliver du en del af et team med dygtige og engagerede kolleger i en uformel kultur med kort vej fra idé til handling.

Vi tilbyder blandt andet:

- En spændende nyoprettet rolle med mulighed for faglig udvikling
- Tæt samarbejde med salgsdirektøren og erfarne kolleger.
- Grundig introduktion til opgaver, processer og organisation.
- Pension og sundhedsforsikring.
- Mulighed for hjemmearbejde.
- Adgang til fitnessfaciliteter, god kaffe, sociale arrangementer og uddannelsesmuligheder.
- En hverdag i en virksomhed i vækst med en behagelig tone og et stærkt fællesskab. Og ja – frokosten er naturligvis noget særligt. Interesseret?

Hvis du kan se dig selv i rollen, glæder vi os til at høre fra dig.

Send din ansøgning og dit CV via "Ansøg" senest **d. 13. september 2026**. Du er meget velkommen til at lade din personlighed og dine skriftlige evner skinne igennem i dit ansøgningmateriale

Har du spørgsmål til stillingen eller ansættelsesprocessen, er du velkommen til at kontakte Claus Selde, salgsdirektør, på +45 6116 6305 eller cls@cheval-blanc.dk.

Vi glæder os til at høre fra dig.

