



Key Account Manager til Ayvens Danmark i Brøndby

Er du en erfaren Key Account Manager, der med kommercielt mindset formår at skabe kundeoplevelser i særklasse?

Motiveres du af at skabe langvarige kunderelationer med nogle af de største virksomheder i Danmark? Og brænder du for at skabe forretningsmæssig værdi ved at levere et højt kvalitetsniveau?

Ayvens Danmark leder efter en erfaren Key Account Manager til vores lokation i Storkøbenhavn. Som Key Account Manager for corporate business får du din egen kundeportefølje, der består af nogle af de største virksomheder i Danmark. Du skal med din kommercielle og finansielle forståelse analysere og forstå kundernes behov og adressere de udfordringer, som Ayvens kan hjælpe med at løse.

Din primære opgave er at styrke og videreudvikle samarbejdet med dine kunder, samt sikre at kunderne fortsat vælger Ayvens Danmarks løsninger indenfor erhvervsleasing.

Derudover vil du:

- Understøtte langvarige samarbejder ved at udarbejde strategiske vækstplaner sammen med kunden samt præsentere analyser og rapporter for at give indsigt i flåde- og besparelspotentialer.
- Hjælpe vores kunder med at identificere forbedringsløsninger og forretningsmuligheder samt sikre at kunderne maksimerer fordelene ved

Arbejdsgiver

Ayvens Danmark - Brøndby

Midtager 20

2605, Brøndby

Telefon: **33 55 80 00**

Besøg hjemmeside

Kontaktperson

Head of Sales Lennart
Jacobsen

Lennart.Jacobsen@ayvens.com

Annonce ID: 22268

**Ansøgningsfrist: 17. juli
2025**

Indrykket: 18. juni 2025

vores systemer og tjenester.

- Facilitere regelmæssige opfølgingsmøder på strategisk og operationelt niveau, hvor du fungerer som sparringspartner for vores store kunders indkøbschefer og flådeansvarlige og sikre, at deres bilpolitik er up to date i henhold til lovgivning og den grønne omstilling.
- Koordinere med både Car Advisors og Account Managers omkring fælles kunder samt bidrage positivt til tværorganisatoriske samarbejder.
- Deltage i kundearrangementer, afholdte webinarer og lign.
- Læse og forstå kundernes årsrapporter, sætte dig ind i organisationsstrukturer og arbejde med KYC.

Du vil referere til Head of Sales, Lennart Jacobsen, og indgå i et team af 14 kollegaer. Vi vægter fællesskab højt, og vi samarbejder om at nå vores fælles mål om gode kundeoplevelser på tværs af afdelingerne. Du vil arbejde tæt sammen med resten af KAM-teamet og salgschefen, hvor du går forrest og opsøger nye tendenser inden for erhvervsleasing.

Vores kommende Key Account Manager:

Du har dokumenteret erfaring med både forhandling og salg fra en lign. rolle, hvor du arbejdede med en portefølje af større kunder. Branchekendskab er ikke et must, men kendskab til og forståelse for den finansielle sektor i en salgsorienteret kontekst er en fordel.

Du har et højt drive og trives med et højt arbejdstempo. Dog er det ligeså vigtigt, at du formår at holde struktur og afslutter dine opgaver. Vores kommende kollega skal desuden være en holdspiller, der motiveres af at opnå fælles mål, og som handler på en etisk og ansvarlig måde.

Derudover, er der stor sandsynlighed for at **få succes i rollen**, hvis du:

- er proaktiv, ansvarsfuld og disciplineret
- har god talforståelse
- er naturligt tillidsvækkende og troværdig
- er erfaren bruger af IT-værktøjer herunder CRM-systemer m.fl.
- behersker engelsk i skrift og tale. Flydende dansk er obligatorisk.

Er det dig, vi mangler? Grib mulighed for personlig og professionel udvikling

Vi sørger for, at du kommer godt fra start med både en "Buddy" og et tilpasset onboarding-program, der vil sørge for at du får en god start i Ayvens Danmark. Når du først er faldet til, vil du opleve et passioneret og fagligt miljø, hvor mere end 200 engagerede kolleger venter.

I Ayvens er vores medarbejdere et af vores største aktiver. Derfor er vi klar til at investere i din professionelle udvikling og give dig muligheden for at opnå nye færdigheder.

Vi tilbyder selvfølgelig også medarbejderfordele og -frynsegoder som bl.a.:

- En medarbejderordning for leasing og / eller køb af bil samt meget konkurrencedygtig bilforsikring
- Bonusordning
- Ekstra feriefritage
- Ekstraordinær god pensionsordning
- Sociale arrangementer for at fremme team spirit og det sociale sammenhold
- Og meget mere...

Er du klar til at køre med?

Send os dit CV og ansøgning senest d. 17/7 2025.

Bemærk: Det er kun ansøgninger gennem vores ansøgningsplatform, der vil blive taget i betragtning.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Head of Sales, Lennart Jacobsen, på mail: Lennart.Jacobsen@ayvens.com.

Vi ser frem til at høre fra dig.