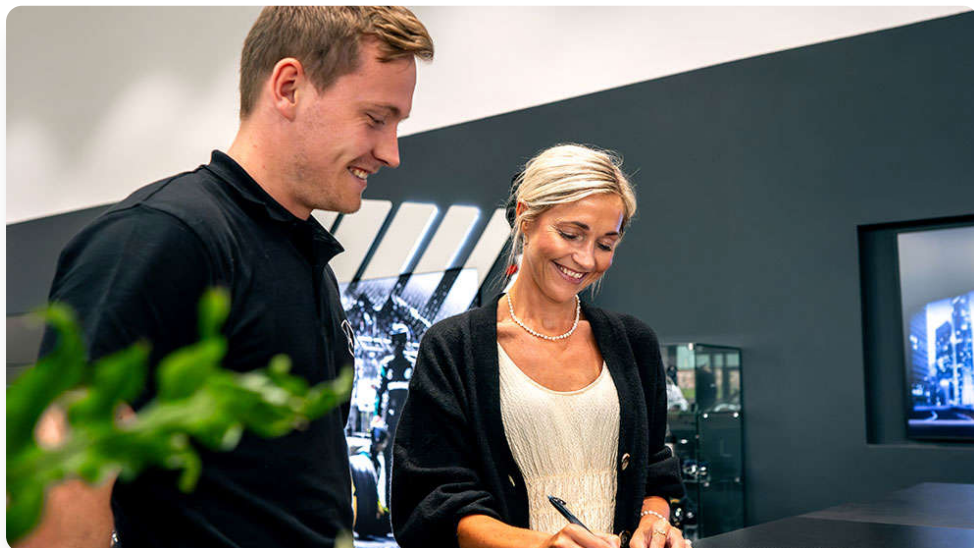




EJNER HESSEL

Key Account Manager til ZhongTong busser hos Hessel Bus A/S i Køge

Har du ambitioner om at fortsætte lanceringen af et helt nyt busmærke på det danske marked? Motiveres du af at tage ejerskab, skabe resultater og bygge noget op fra bunden?

Så er du måske Hessel Bus' nye Key Account Manager for ZhongTong busser med base i Køge.

Om ZhongTong busser

ZhongTong er et af Kinas største og mest erfarne producenter af busser og har igennem årtier leveret moderne og driftssikre løsninger til både det europæiske og globale marked. Mærket er kendetegnet ved høj kvalitet, fokus på bæredygtighed og en stærk innovationskraft. Nu introducerer vi ZhongTong i Danmark, og som Key Account Manager bliver du frontløberen, der bringer mærket ind på det danske marked og skaber kendskabet fra bunden.

Om stillingen

Vi søger en stærk, resultatorienteret og strategisk salgsprofil, der kan drive forretningen for ZhongTong busser. Du bliver ansvarlig for at etablere og udvikle salget i Danmark og får reference til Market Manager, Lasse Wøhlk. Stillingen giver dig en unik mulighed for at præge et nyt brand i Danmark –

Arbejdsgiver

Ejner Hessel A/S - Køge

Centervej 3

4600, Køge

Telefon: 56 37 00 00

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Market Manager Lasse

Wøhlk

42 99 40 32

Annonce ID: 22631

Indrykket: 01. september
2025

samtidig med at du bliver en del af Ejner Hessel-koncernen med over 1.800 kolleger fordelt på 33 afdelinger.

Dine primære opgaver vil være:

- Udarbejde og eksekvere salgsstrategien for ZhongTong busser.
- Sikre og lede hele salgsprocessen – fra strategi og kundedialog til endelig kontraktindgåelse.
- Opbygge og vedligeholde stærke relationer til kunder i hele landet.
- Bidrage til udbudssalg, markedsføring og brandopbygning.
- Følge markedstendenser og omsætte dem til konkrete salgsinitiativer.

Vi forestiller os, at du:

- Har solid erfaring med salg på et strategisk niveau – gerne fra bus-, lastbil- eller transportbranchen.
- Erfaring med udbudssalg, forstår udbudsprocessen og har overblik til at være udbudsansvarlig på store og komplekse udbudsbesvarelser.
- Kan motivere et udbudsteam og går gerne forrest som rollemodel.
- Er stærk til at skabe netværk og opbygge langvarige kunderelationer.
- Er proaktiv, selvstændig og motiveres af at skabe vækst.
- Trives med at arbejde i en rolle, hvor du både er operativ og strategisk.
- Har kørekort (kategori B er et krav – kategori D er en fordel).
- Er struktureret og kan have mange bolde i luften på samme tid.
- Forhandlingsvant på dansk og engelsk.

Vi tilbyder

- En nøgleposition, hvor du får ansvar for introduktionen af et helt nyt busmærke i Danmark.
- Tæt samarbejde med erfarne kolleger i et stærkt salgsteam.
- Stor frihed til at præge din egen hverdag og opbygge markedet.
- Løbende faglig sparring og udviklingsmuligheder.
- Attraktive ansættelsesvilkår, herunder sundhedssikring, god pensionsordning og konkurrencedygtig løn.

Er du klar til at tage udfordringen op?

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Market Manager Lasse Wøhlk på tlf. [42 99 40 32](tel:42994032).

Ansøgninger behandles løbende – vi glæder os til at høre fra dig!

Om Ejner Hessel A/S

Det familieejede Ejner Hessel A/S, der har hovedkontor i Brande, er en af Danmarks største bilforhandlere med salg til både erhvervskunder og private. Selskabet er autoriseret forhandler og serviceværksted for bilmærkerne Mercedes-Benz, XPENG, Renault, Dacia, Ford og Smart. Selskabet blev etableret i 1968, og har gennem årene ekspanderet i både Jylland og på Sjælland og er i dag landsdækkende. Desuden ejer Ejner Hessel-koncernen også Skandinaviens største brugtbilscenter, Mercedes-Benz Starmark i Vejle. Ejner Hessel-koncernen beskæftiger i dag over 1.800 medarbejdere og omsatte i 2024 for 9,9 mia. kr.