



Sales Consultant søges til Ayvens i Brøndby

Hos Ayvens starter fremskridt med dig.

Vores ambitioner om at forme fremtiden for bæredygtig mobilitet er drevet af vores talent. Bliv en del af os, og bliv bedre med hvert skridt.

Er du en erfaren sælger med passion for at skabe og udvikle stærke kunderelationer? Drømmer du om et arbejde med stor selvstændighed, hvor du er bakket op af et godt team? Så har vi i Ayvens en spændende mulighed til dig som Sales Consultant i vores Commercial afdeling. Her får du en central rolle i at drive væksten i vores segment for små og mellemstore virksomheder, hvor du bl.a. får ansvar for både at fastholde og udvikle eksisterende kunder.

Som Sales Consultant bliver du ansvarlig for at forhandle og sælge nye leasingkontrakter, samtidig med at du arbejder målrettet med at opbygge og pleje langvarige relationer til dine kunder. Du arbejder selvstændigt med dine egne kunder og leads, men får samtidig støtte og sparring fra resten af SME-teamet, så du altid er godt rustet til at nå dine kommercielle mål. Dit arbejde er præget af professionalisme og sund fornuft med henblik på at styrke Ayvens Danmarks samlede succes.

Med reference til vores Head of SME & Indirect Sales bliver du en del af en afdeling, der i Brøndby og Fredericia består af 10 kollegaer som alle vil byde dig velkommen og bidrage til, at du bliver onboarded både i teamet og i

Arbejdsgiver

Ayvens Danmark - Brøndby

Midtager 20

2605, Brøndby

Telefon: 33 55 80 00

Besøg hjemmeside

Kontaktperson

Head of SME & Indirect Sales,
Emil Sjølander
Emil.SJOLANDER@ayvens.com

Annonce ID: 22811

resten af organisationen. Vi er et ambitiøst team, hvor der er plads til både det sjove og det seriøse, og vi garanterer, at du ikke kommer til at kede dig. Målsætningerne er tydelige og vi har et stærkt fællesskab, hvor vi løfter i flok. Tonen er uformel og vi har en kultur hvor man kan være sig selv og dele sine ideer.

Som Sales Consultant vil dine væsentligste arbejdsopgaver være:

- Forhandling og salg af leasingaftaler til både nye og eksisterende kunder
- Selvstændigt at opsøge og kontakte potentielle kunder
- Vedligeholde og udvikle relationer i din kundeportefølje
- Opfylde individuelle KPI'er samt bidrage til teamets samlede resultater
- Håndtere kreditansøgninger og KYC-processer for din portefølje
- Strukturere opfølgning på kontraktudløb og tilbud
- Rådgive kunder om optimal sammensætning af deres bilflåde – altid med fokus på "Best Buy"
- Bidrage til den grønne omstilling ved at hjælpe kunder med bæredygtige flådeløsninger
- Indsamle og dele markedskendskab, så både organisationen og kunderne får størst muligt udbytte

I rollen kommer du i høj grad til at bidrage til at forme Ayvens Danmarks fremtid som en stærk aktør på markedet. Og måske er du den helt rigtige til jobbet?

Vi forestiller os, at **vores kommende kollega** er entusiastisk, proaktiv og trives med selvstændigt arbejde i et højt tempo. Du har en stærk drivkraft og motiveres af at nå dine mål, samtidig med at du formår at bevare overblikket og prioritere dine opgaver effektivt.

For at få succes i rollen og i teamet, forestiller vi os at du:

- er en teamplayer, som bidrager til et positivt arbejdsmiljø.
- har en åben, fleksibel tilgang til nye opgaver, produkter og forandringer.
- er pålidelig og kan tilpasse dig skiftende behov uden at miste fokus.

Desuden har du...:

- solid salgserfaring og -interesse samt dokumenterede resultater inden for B2B.
- en grundlæggende forståelse for finansielle beregninger, samt evnen til at læse og forstå nøgletal i regnskaber gør dig i stand til at rådgive kunder kompetent.
- kendskab til biler og ny teknologi.

- engelskkundskab på forhandlingsniveau, både skriftligt og mundtligt.

Grib muligheden 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.:

- Bonusordning.
- Firmabil
- Ekstra feriefridage.
- 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. 6. november 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 SME & Indirect Sales, Emil Sjølander på mail: Emil.SJOLANDER@ayvens.com.
Vi rekrutterer løbende, så send din ansøgning hurtigst muligt.

Vi ser frem til at høre fra dig.

Hvorfor Ayvens?

Med over 3,4 millioner køretøjer, der administreres på tværs af mere end 42 lande, tilbyder vi fuld-serviceleasing, fleksible abonnementstjenester, flådeadministration og multi-mobilitetsløsninger til kunder i alle størrelser, herunder store virksomheder, SME'er, erhvervsmæssigt og private. Ved at udnytte vores unikke position til at lede vejen til klimaneutralitet og fortsætte med at forme den digitale transformation af industrien, er vi godt positioneret til at

imødekomme vores kunders skiftende mobilitetsbehov og give dem de løsninger, de har brug for for at trives.

Hos Ayvens tror vi på, at vores succes er drevet af vores engagement i kundetilfredshed. Vores team er dedikeret til at levere innovative løsninger og digitale tjenester, der hjælper vores kunder med at fokusere på deres daglige forretning. Vi forpligter os til at levere bæredygtig mobilitet og har gjort det til en central del af vores strategi. I alt, hvad vi gør, er vi styret af principperne om autenticitet, nysgerrighed, engagement og samarbejde. Vi sigter mod at fremme en organisation, der er mangfoldig i mennesker og ideer, hvor alle kan trives og være sig selv, uanset hvem de er.

Tag med os på denne spændende rejse, hvor vi fortsætter muliggørelsen af transformationen hen imod bæredygtig mobilitet i stor skala og give vores kunder de mobilitetsløsninger, de har brug for, for at få succes. Følg vores side for de seneste opdateringer, nyheder og indsigt.