



Key Account Manager New Bizz hos Ayvens i Brøndby

Hos Ayvens starter fremskridt med dig.

Vores ambitioner om at forme fremtiden for bæredygtig mobilitet er drevet af vores talent. Slut dig til os, og bliv bedre for hver bevægelse.

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 får du ansvaret for at tiltrække nye kunder til vores Corporate business segment 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 identificere og drive salgsmuligheder i vores corporate segment og sikre en sund og solid pipeline der skal være med til at fastholde og styrke Ayvens position i markedet. Samt bidrage til at kunderne fortsat vælger Ayvens Danmarks løsninger indenfor erhvervsleasing.

Derudover vil du:

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: 23029

Ansøgningsfrist: Udløbet

- I samarbejde med vores Salgssupport team udarbejde målrettede og værdiskabende business cases til den enkelte kunde med udgangspunkt i kundens situation.
- Hjælpe vores kunder med at identificere forbedringsløsninger og forretningsmuligheder samt sikre at kunderne maksimerer fordelene ved vores systemer og tjenester.
- Sikre at din pipeline er opdateret og prioriteret og at der foreligger en strategisk handlingsplan.
- Koordinere med både Car Advisors og Account Managers omkring kunde cases 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. Branchevidenskab 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.
- Du 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 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 evt. en **ansøgning senest d. 29 / 11 - 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.

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 indsigter.

**ALD Automotive | LeasePlan vil rebrande til Ayvens i alle 42 lande inden 2025.*