



Head of Corporate Sales & IKA til Ayvens Danmark 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.

Head of Corporate Sales & IKA, Brøndby

Vil du stå i spidsen for udviklingen af vores corporate salgsforretning og være med til at styrke Ayvens' position inden for B2B-leasing? Har du solid erfaring med strategisk salg, Key Account Management og ledelse? Så, er det måske dig, vi leder efter til vores dynamiske team i Ayvens Danmark!

Som Head of Corporate Sales & IKA bliver du en del af Commercial Department og får det overordnede ansvar for udvikling og vedligeholdelse af Ayvens' markedsposition inden for B2B-leasing til Key Account-kunder og bankpartnere. Du spiller en central rolle i at sikre stærke kunderelationer, høj kundetilfredshed og kontinuerlig forretningsudvikling – både nationalt og i samarbejde med Ayvens International.

Du refererer til Commercial Director og leder et team af erfarne salgs- og account-profiler.

Dine ansvarsområder:

- Udvikle og årligt revidere den kommercielle strategi i tæt samarbejde med Commercial Management Team

Arbejdsgiver

Ayvens Danmark - Brøndby

Midtager 20

2605, Brøndby

Telefon: **33 55 80 00**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Commercial Director Lene
Dragsbæk

lene.dragsbaek@ayvens.com

Annonce ID: 23465

Ansøgningsfrist: Udløbet

- Budgetansvar samt løbende opfølgning på salgsp performance via performance- og ledelsesrapportering
- Månedlig rapportering til Commercial Director om teamets resultater og fremdrift
- Drive ny forretning på tværs af corporate-kanaler og opbygge en stærk pipeline
- Overordnet ansvar for kundernes portefølje og sikre, at service- og samarbejdsforventninger indfries
- Skabe merværdi hos kunderne gennem databaserede forretnings Reviews og rådgivning om markedstendenser
- Koordinere interne og eksterne interessenter ved håndtering af kundesager og eskalationer
- Implementere og vedligeholde best practice-processer inden for salg og account management
- Forhandle og indgå aftaler med eksisterende kunder, herunder prisgodkendelser til Group Pricing Committees
- Planlægge og gennemføre Customer Advisory Board møder og kommercielle events
- Sætte mål, coache og udvikle teamet for at sikre høj performance og engagement
- Sikre compliance i forhold til interne Controller, Actions, KYC og claim management
- Drive procesforbedringer med systemunderstøttelse og høj grad af professionalisme

Vores kommende kollega:

Vi forestiller os, at du har solid erfaring med B2B-salg, Key Account Management og kommerciel ledelse og at du kan dokumentere succes med at udvikle teams, drive performance og skabe resultater. Derudover....:

- er proaktiv, ansvarsfuld og disciplineret
- holder god struktur er datadrevet og har et stærkt kommercielt mindset
- er en naturlig leder, som motiverer, involverer og skaber følgeskab
- er tillidsvækkende og troværdig
- du bidrager aktivt til tværgående samarbejde og trives i en kompleks organisation i forandring
- du behersker engelsk i skrift og tale. Flydende dansk er obligatorisk

Er det dig, vi mangler? 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 250 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.:

- Firmabil.
- Bonusordning.
- Ekstra feriefritage.
- 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. 23/1-2026.

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 Commercial Director, Lene Dragsbæk, på mail: lene.dragsbaek@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 indsigt.

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