



Sales Manager Corporate - East 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. Slut dig til os, og bliv bedre for hver bevægelse.

Er du en strategisk Sales Manager med passion for B2B-løsninger og teamudvikling? Vil du være med til at sætte retningen for fremtidens mobilitetsløsninger og gøre en forskel for nogle af Danmarks største virksomheder? Så er det måske dig, vi leder efter som vores nye Sales Manager hos Ayvens!

Som Sales Manager indgår du som en central del af vores Commercial Team med ansvar for at udvikle og fastholde Ayvens' markedsposition på B2B-leasingmarkedet. Du har det overordnede ansvar for relationen til nøglekunder og sikrer, at Ayvens forbliver en betroet partner for erhvervslivets mobilitetsløsninger. Dit primære fokus er at styrke og optimere samarbejdet med eksisterende erhvervskunder samt identificere og forfølge nye forretningsmuligheder.

Med reference til vores Head of Corporate Sales & IKA, får du ansvaret for at lede og udvikle et engageret og ambitiøst team på 9 kollegaer, hvor samarbejde og fælles succes er i fokus. Sammen arbejder vi på at styrke Ayvens' kommercielle position og sikre fortsat vækst. Vi har en uformel og

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: 23785

Ansøgningsfrist: Udløbet

inkluderende kultur, hvor der er plads til både faglighed og gode idéer, og hvor vi løfter i flok for at nå vores målsætninger.

Skab kommerciel succes og led strategisk vækst

Som vores nye Sales Manager får du en central rolle i at forme Ayvens' kommercielle retning og sikre vores fortsatte vækst på B2B leasingmarkedet. Du får ansvar for både strategisk planlægning og hands-on ledelse, hvor du optimerer kundeforhold og udvikler dit team til at levere fremragende resultater.

Mere specifikt vil dine væsentligste arbejdsopgaver være:

- Udvikle og revidere den kommercielle strategi samt have budgetansvar og løbende følge op på salgsp performance.
- Koordinere løsninger på kundeudfordringer internt og eksternt.
- Implementere best practice for Salg og account management.
- Opbygge og administrere en mindre kundeportefølje gennem aktiv tilgang af nye kunder og sikring af, at serviceforventninger opfyldes.
- Lede og udvikle salgsteamet gennem coaching og målsætning.
- Sikre compliance med virksomhedens politikker, herunder KYC.
- Implementering af guidelines fra vores hovedkontor.
- Tilsikre det rette fokus på LCV (varebiler) på tværs af organisationen.

I denne rolle får du mulighed for at gøre en markant forskel for både vores forretning og vores kunder, samtidig med at du leder et talentfuldt team.

Erfaren salgsleder med strategisk mindset

Du har dokumenteret erfaring med ledelse af salgsteams og kommerciel strategi fra en lignende rolle, hvor du har arbejdet med B2B-kunder og key account-relationer. Branchevidenskab inden for leasing, autobranschen eller den finansielle sektor er en fordel, men ikke et krav. Det er dog vigtigt, at du har forståelse for forretningsoptimering og procesforbedringer i en salgsorienteret kontekst.

Derudover forestiller vi os, at du:

- Erfaring med strategisk løsningssalg (B2B) og forhandling på højt niveau.
- Relevant akademisk baggrund, fx HD, HA eller tilsvarende.
- Solid forståelse for finansielle beregninger, moms og skat.
- Rutineret bruger af MS Office og CRM-systemer som Salesforce eller lignende.
- Behersker dansk flydende og har stærke engelskkundskaber.

- Struktureret, resultatorienteret og proaktiv.
- En engageret teamplayer med et positivt mindset.

Grib muligheden for udvikling

Vi sørger for, at du får den bedst mulige start med både en "Buddy" og et tilpasset onboarding-program, så du får en god introduktion til Ayvens Danmark. Når du er faldet til, vil du opleve et passioneret og professionelt miljø, hvor mere end 200 dedikerede kolleger står klar til at byde dig velkommen.

Hos Ayvens er vores medarbejdere et af vores største aktiver. Derfor er vi klar til at investere i din professionelle udvikling og give dig mulighed for at tilegne dig nye kompetencer.

Vi tilbyder naturligvis også attraktive medarbejderfordele, herunder:

En medarbejderordning for leasing og / eller køb af bil samt meget konkurrencedygtig bilforsikring.

- Bonusordning
- Ekstra feriefridage
- Ekstraordinær god pensionsordning
- Sociale arrangementer, der styrker teamspirit og sammenhold
- Og meget mere...

Er du klar til at køre med?

Send os dit CV og din ansøgning senest den 20. februar 2026. Bemærk: Kun ansøgninger sendt via vores ansøgningsplatform vil blive taget i betragtning.

Vi afholder samtaler løbende, så send din ansøgning allerede i dag. Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Commercial Director, Lene Dragsbæk, på Lene.DRAGSBAEK@ayvens.com.

Vi glæder os 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.