



NF Fleet

Key Account Manager & Digital Lead søges til NF Fleet

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.

Motiveres du af at opbygge stærke kunderelationer, skabe salgsresultater og udvikle digitale kunderejser?

Trives du i en rolle, hvor kommerciel impact, rådgivningsansvar og samarbejde med stærke partnere går hånd i hånd? Så er du måske vores nye Key Account Manager & Digital Lead hos NF Fleet.

Vi søger en engageret og kommercielt drevet kollega, som vil tage ejerskab for en portefølje af B2B-kunder og samtidig spille en central rolle i at udvikle og drive vores digitale salgsinitiativer i tæt samarbejde med Nordea Bank og interne interessenter.

"Du vil være forrest i arbejdet med at styrke vores nøglekunderelationer og samtidig bidrage til den digitale udvikling af vores salgskanaler,"

— Henrik Sunesen, General Manager

Som Key Account Manager & Digital Lead bliver du en del af Commercial-teamet hos NF Fleet Danmark. Du får ansvar for at drive og udvikle din egen kundeportefølje og fungerer som betroet rådgiver for Fleet Managers og

Arbejdsgiver

NF Fleet A/S - Taastrup

Helgeshøj Allé 34

2630, Taastrup

Telefon: **88 44 40 00**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

General Manager Henrik Sunesen

henrik.sunesen@nffleet.com

Annonce ID: 24400

Ansøgningsfrist: 20. maj 2026

Indrykket: 23. april 2026

beslutningstagere gennem hele kontraktens livscyklus, fra onboarding til opsigelse og genforhandling.

Parallelt bidrager du aktivt til vores digitale salgsagenda. Det indebærer understøttelse af leadgenerering, digitale værktøjer og online kunderejser med særligt fokus på samarbejdet med Nordea Bank og Nordea Finance. NF Fleet er et joint venture mellem Ayvens og Nordea, og vi er stolte af at være en pålidelig og professionel partner med høj rådgivningskvalitet og kundeoplevelse i centrum.

Ansvarsområder

I rollen får du en varieret og kundeorienteret hverdag, hvor du kombinerer relationsopbygning, salg og digital udvikling. Du har ansvar for din egen portefølje af B2B-kunder og fungerer som betroet rådgiver for Fleet Managers og beslutningstagere. Fokus er på at sikre en sammenhængende kunderejse og styrke relationerne til kunderne.

Dine primære opgaver vil bl.a. være at:

- Drive og udvikle relationer til B2B-kunder
- Sikre en smidig kunderejse fra kontraktstart til afslutning
- Identificere forretningsmuligheder og drive mersalg
- Agere leasing-specialist over for Nordea Corporate Advisors
- Besøge Nordea-filialer for at opbygge partnerskaber og generere leads
- Drive digitalt salg og leadgenerering i tæt samarbejde med Nordea og interne teams

Vores nye kollega

Vi forestiller os, at du er kommercielt orienteret, proaktiv og struktureret, og at du trives med at skabe resultater i samarbejde med andre. Du er komfortabel med at håndtere flere interessenter og formår at balancere relationsopbygning med performance i en dynamisk hverdag med højt tempo.

Derudover ser vi gerne, at du:

- Har en bacheloruddannelse eller tilsvarende relevant uddannelse
- Har erfaring fra en rolle med dokumenterede B2B-salgsresultater
- Har solid erfaring med kundefølgning og rådgivning
- Arbejder proaktivt og med et højt niveau af ejerskab
- Trives i et miljø præget af forandring og tempo
- Behersker dansk og engelsk flydende – både mundtligt og skriftligt

Grib muligheden for personlig og faglig udvikling

Hos Ayvens Danmark sikrer vi, at du får en stærk start gennem en dedikeret Buddy og et skræddersyet onboarding-program, der understøtter dig i rollen som Key Account Manager & Digital Lead. Du bliver en del af en passioneret og fagligt stærk organisation med mere end 200 engagerede kolleger.

Hos Ayvens er vores medarbejdere en af vores vigtigste ressourcer. Derfor investerer vi i din udvikling og giver dig mulighed for at opbygge nye kompetencer og videreudvikle både dine kommercielle og digitale færdigheder.

Derudover tilbyder vi attraktive personalegoder, herunder bl.a.:

- Medarbejderordning for leasing og/eller køb af bil samt særdeles konkurrencedygtig bilforsikring
- Ekstra feriedage
- En særdeles attraktiv pensionsordning
- Sociale arrangementer, der styrker fællesskab og teamsamarbejde
- Og meget mere ...

Klar til at køre med?

Hvis du har lyst til at spille en aktiv rolle i at styrke nøglekunderelationer og bidrage til den digitale udvikling hos Ayvens, ser vi frem til at modtage dit CV og din ansøgning **senest d. 20. maj 2026**.

Bemærk venligst, at kun ansøgninger indsendt via vores rekrutteringssystem vil blive taget i betragtning. Samtaler afholdes løbende.

Har du spørgsmål til stillingen, er du meget velkommen til at kontakte General Manager Henrik Sunesen på henrik.sunesen@nffleet.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 abonnementsløsninger, 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.*