



Key Account Manager til Ayvens i Taastrup

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 for corporate business får du din egen kundeportefølje, der består af nogle af de største virksomheder i Danmark. Du skal med din kommercielle og finansielle forståelse analysere og forstå kundernes behov og tilvejebringe løsninger, der skaber værdi for kunderne, så de kan fokusere på deres kerneforretning.

Din primære opgave er at styrke og videreudvikle samarbejdet med dine kunder, samt sikre at kunderne fortsat vælger Ayvens Danmarks løsninger indenfor erhvervsleasing.

Derudover vil du:

- Understøtte langvarige samarbejder ved at udarbejde strategiske vækstplaner sammen med kunden samt præsentere analyser og rapporter

Arbejdsgiver

Ayvens Danmark - Taastrup

Helgeshøj Allé 34

2630, Taastrup

Telefon: **33 55 80 00**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Sales Manager Corporate -
East, Thomas Kohl
thomas.kohl@ayvens.com

Annonce ID: 25132

**Ansøgningsfrist: 13.
september 2026**

Indrykket: 18. august 2026

for at give indsigt i flåde- og besparelspotentialer.

- Hjælpe vores kunder med at identificere forbedringsløsninger og forretningsmuligheder samt sikre at kunderne maksimerer fordelene ved vores systemer og tjenester.
- Facilitere regelmæssige opfølgingsmøder på strategisk og operationelt niveau, hvor du fungerer som sparringspartner for vores store kunders indkøbschefer og flådeansvarlige og sikre, at deres bilpolitik er up to date i henhold til lovgivning og den grønne omstilling.
- Koordinere med både Car Advisors og Account Managers omkring fælles kunder samt bidrage positivt til tværorganisatoriske samarbejder.
- Deltage i kundearrangementer, webinarer og lign.
- Læse og forstå kundernes årsrapporter, sætte dig ind i organisationsstrukturer og arbejde med KYC.

Du vil referere til Sales Manager Corporate, Thomas Kohl, og indgå i et team af 10 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 en veldokumenteret erfaring med både forhandling og salg fra en lign. rolle, hvor du arbejdede med en portefølje af større kunder. Brancheviden er ikke et must, men kendskab til og forståelse for den finansielle sektor, leasing og mobilitetsydelser 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.
- behersker engelsk i skrift og tale. Flydende dansk er obligatorisk.
- er metodisk og systematisk.

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.:

- Firmabil.
- En medarbejderordning for leasing og / eller køb af bil samt meget konkurrencedygtig bilforsikring.
- Bonusordning.
- Ekstra feriefritage.
- Ekstraordinær god pensionsordning.
- Sociale arrangementer for at fremme team spirit og det sociale sammenhold.
- Kantine og nye kontorfaciliteter
- Og meget mere...

Er du klar til at køre med?

Send os dit CV og ansøgning senest d. 13/9 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 Sales Manager Corporate - East, Thomas Kohl, på mail: thomas.kohl@ayvens.com.

Vi ser frem til at høre fra dig.

Hvorfor Ayvens?

Med over 3,1 millioner køretøjer, der administreres på tværs af mere end 40 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.