



Account Manager søges til Ayvens i Fredericia eller 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 relationsskabende, kommercielt orienteret og motiveres du af at udvikle stærke partnerskaber? Trives du i en rolle, hvor kundeoplevelser, samarbejde og forretningsudvikling går hånd i hånd? Så er du måske vores nye Account Manager hos Ayvens Danmark.

Hos Ayvens søger vi en Account Manager til vores Private Lease-team. Du bliver en del af et engageret team på otte kolleger, hvor samarbejde, sparring og godt kollegaskab er vigtige elementer i hverdagen. Stillingen kan have base på enten vores kontor i Taastrup eller Fredericia, afhængigt af din bopæl.

I rollen får du ansvaret for en række strategiske samarbejdspartnere og bliver deres primære kontaktperson. Du skal udvikle relationerne, styrke samarbejdet og bidrage til væksten i vores private leasingforretning. Som partnernes primære kontaktperson arbejder du tæt sammen med både interne og eksterne interessenter og omsætter indsigt til konkrete initiativer, der styrker kundeoplevelsen, samarbejdet og de kommercielle resultater.

Din primære opgave er at udvikle og styrke samarbejdet med vores strategiske partnere samt sikre, at de oplever Ayvens som en professionel,

Arbejdsgiver

Ayvens Danmark - Taastrup

Helgeshøj Allé 34

2630, Taastrup

Telefon: **33 55 80 00**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Sales Manager Frederik Ahm

Frederik.AHM@ayvens.com

Announce ID: 25339

**Ansøgningsfrist: 30.
september 2026**

Indrykket: 11. september
2026

værdiskabende og langsigtet samarbejdspartner.

Det indebærer både at skabe stærke relationer, følge op på resultater og sikre, at fælles mål og aftaler omsættes til konkrete handlinger. Du skal derfor trives med både at samarbejde, udfordre konstruktivt og stille forventninger til vores partnere, når det er nødvendigt for at skabe de bedste resultater.

Derudover vil du:

- Udvikle og vedligeholde stærke relationer til strategiske samarbejdspartnere og fungere som deres primære kontaktperson.
- Planlægge og gennemføre træning, workshops og løbende sparring, så partnernes medarbejdere er klædt på til at rådgive om Ayvens' produkter og løsninger.
- Besøge samarbejdspartnere på tværs af Danmark og gennemføre opfølgingsmøder med fokus på performance, kvalitet og forretningsudvikling.
- Vedligeholde partnerportaler samt sikre, at biler, priser og øvrige informationer altid er opdaterede og korrekte.
- Identificere forbedringsmuligheder og implementere initiativer, der styrker kundeoplevelsen og den kommercielle performance.
- Understøtte vores private leasingforretning gennem professionel håndtering af kunde- og forhandlerhenvendelser samt sikre et effektivt lead-to-order-forløb.

Du bliver en del af et team, hvor samarbejde, vidensdeling og kundeoplevelser er centrale elementer i hverdagen. Rollen giver dig en bred kontaktflade på tværs af både interne afdelinger og eksterne samarbejdspartnere, og du får mulighed for at påvirke udviklingen af vores private leasingforretning.

Vores kommende Account Manager

Du har erfaring fra en rolle inden for account management, salg eller partnerudvikling, hvor du har arbejdet med relationer og interessenthåndtering. Du motiveres af at skabe værdi for kunder og samarbejdspartnere og trives med at tage ansvar for både den daglige drift og de langsigtede relationer. Du kan opbygge tillid og stærke relationer, men er samtidig komfortabel med at have de nødvendige dialoger om forventninger, performance og udviklingsmuligheder.

Derudover er der stor sandsynlighed for at få succes i rollen, hvis du:

- er struktureret og har sans for detaljer
- arbejder proaktivt og tager ansvar
- har god talforståelse og kommerciel indsigt

- behersker dansk og engelsk i skrift og tale
- er en erfaren bruger af IT-værktøjer og Microsoft 365

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.
- 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. 30/9 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, Frederik Ahm, på mail: Frederik.AHM@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 indsigt.