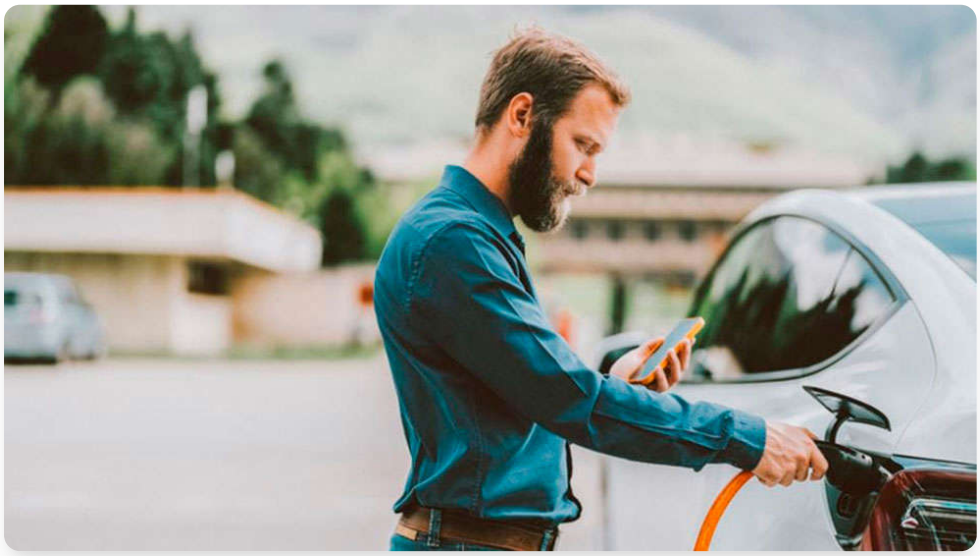




Leasing & Sales Coordinator søges til Ayvens i Taastrup

Hos Ayvens starter udvikling med dig.

Vores ambition om at forme fremtidens bæredygtige mobilitet drives af vores medarbejdere. Bliv en del af Ayvens, og udvikl dig sammen med os.

Drømmer du om en karriere inden for salg, kundeoplevelse og leasingbranchen? Trives du i et miljø med højt tempo, mange kontaktflader og et stort ansvar? Er du struktureret, proaktiv og motiveres af at skabe gode kundeoplevelser? Så er det måske dig, vi søger til vores dedikerede B2C-team i Ayvens.

Hos Ayvens arbejder vi med salg og leasing af brugte biler. Du bliver en del af vores releasing & flex team i Taastrup, hvor du får en central rolle i at sikre professionelle kundeoplevelser og effektive leverancer på tværs af vores salgsaktiviteter. Stillingen henvender sig til dig, der er drevet af at lære, tage ansvar og opbygge stærke kompetencer inden for kundehåndtering og kommercielle processer.

Dine primære ansvarsområder

- Sikre en professionel og effektiv håndtering af leasing- og Flex-ordrer fra start til slut
- Koordinere og følge op på leverancer, så kunderne oplever høj kvalitet gennem hele processen
- Være en vigtig kontaktperson for kunder via mail og telefon

Arbejdsgiver

Ayvens Danmark - Taastrup (Mårkærvej)

Mårkærvej 4

2630, Taastrup

Telefon: 4355 3000

Besøg hjemmeside

Kontaktperson

Jacob Karmann -
Remarketing B2C Manager
jacob.karmann@ayvens.com

Annonce ID: 25759

Ansøgningsfrist: 30. november 2026

Indrykket: 09. november 2026

- Samarbejde tæt med interne og eksterne interessenter for at sikre den bedste kundeoplevelse
- Identificere muligheder for at forbedre processer og kundeoplevelser
- Bidrage til afdelingens kommercielle mål og understøtte udviklingen af vores B2C-forretning

Hvem søger vi?

Vi søger en ambitiøs profil, som trives i en rolle med mange forskelligartede opgaver og et højt aktivitetsniveau. Du motiveres af at opbygge relationer, forstå kundernes behov og skabe værdi for både kunden og forretningen. Samtidig trives du med at holde mange bolde i luften og tage ansvar for, at opgaver bliver fulgt helt til døre.

Du behøver ikke have mange års erfaring, men du har lysten til at udvikle dig i en kommerciel retning og tage ansvar for både kunder og resultater og beskriver gerne dig selv med følgende styrker:

- **Kommercielt nysgerrig:** Du interesserer dig for salg, kunder og forretning og motiveres af at skabe værdi for både kunden og virksomheden.
- **Struktureret og handlekraftig:** Du formår at bevare overblikket i en travl hverdag med mange parallelle opgaver. Fra kontraktudarbejdelse til kundedialog arbejder du struktureret, tager ansvar og sikrer, at opgaverne bliver løst korrekt og til tiden.
- **Kundeorienteret:** Du forstår vigtigheden af den gode kundeoplevelse og møder kunderne professionelt og løsningsorienteret.
- **Ansvarsfuld:** Du tager ejerskab for dine opgaver og følger dem til døre.
- **Samarbejdsorienteret:** Du skaber gode relationer og trives med mange kontaktflader.

Grib muligheden for personlig og professionel udvikling

Du vil indgå i teamet under Team Lead, Camilla Kieffer, og referere til Remarketing B2C Manager, Jacob Karmann. I det daglige vil du arbejde tæt sammen med dygtige kollegaer, hvor humor og professionalitet går hånd i hånd.

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 hos Ayvens Danmark. Når du først er faldet til, vil du opleve et passioneret og fagligt miljø sammen med mere end 200 engagerede kolleger.

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.:

- Ekstra feriefridage
- Ekstraordinær god pensionsordning
- Sociale arrangementer for at fremme team spirit og det sociale sammenhold
- Forsikringer herunder bil-, rejse- og sundhedsforsikring
- Frokostordning

Er du klar til at køre med?

Send os dit CV og ansøgning senest 30. november 2026. Bemærk: Det er kun ansøgninger gennem vores ansøgningsplatform, der vil blive taget i betragtning. Vi holder samtaler løbende.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Remarketing B2C Manager, Jacob Karmann på mail: jacob.karmann@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.