

Account Manager Fleet, Nordania Leasing

Nordania Leasing er Danmarks største leasingsselskab og en del af Danske Bank-koncernen.

Nordania tilbyder finansiering af køretøjer, driftsmidler og ejendomme til en lang række brancher i Danmark såvel som det øvrige Norden.

Forretningsområdet Fleet Management (person- & varebiler), der består af i alt ca. 20 medarbejdere med stor erfaring fra auto- og finansieringsbranchen, søger nu en Account Manager til at udvikle og styrke salget til NYE flådekunder. Der er tale om en strategisk vigtig position, hvor der stilles store krav til kompetencer og personlighed.

STILLINGEN

Din opgave vil blive at skabe tiltag, som kan udvikle forretningen og styrke afdelingens resultater, effektivitet og kvalitet. Du bliver ansvarlig for at besvare udbud samt for opsøgende salg af leasing- og finansieringsløsninger til nuværende og potentielle flådekunder.

Forventeligt vil der være en overvægt af fordelingen mellem opdyrkning af nye og i mindre grad udvikling af eksisterende kunder. En væsentlig del af dine kunder vil være placeret øst for Storebælt.

Dine arbejdsopgaver vil bl.a. omfatte:

- At nå eget og afdelingens salgsbudget samt mål for service og kundetilfredshed
- At opsøge, rådgive og forhandle samarbejdsaftaler, der indebærer komplekse løsninger
- At besvare udbud samt sikre at potentialet heri udnyttes optimalt
- Markedsførings- og kundeplejeaktiviteter, der understøtter fremdrift og udvikling
- At initiere forretningsmæssige tiltag internt samt eksternt hos Nordanias samarbejdspartnere
- At udvikle dig selv fagligt og personligt og bidrage til organisationens samlede udvikling
- Løbende at være en proaktiv og konstruktiv deltager i tværgående projekter

Arbejdssted er hovedkontoret i Birkerød, hvor du bliver en del af et uformelt miljø med ca. 220 kolleger. Du vil rapportere til Forretningsområdechefen for Fleet Management og samarbejde med stakeholders på tværs af organisationen, kollegerne i Danske Bank samt leverandører og samarbejdspartnere i hele Danmark.

KANDIDATPROFIL

Du har gerne en relevant uddannelse og indgående erfaring med salg af finansielle løsninger til autobranschen. Dette er dog ikke et krav, men det forventes at du har min. 3 års erfaring med opsøgende salg til B2B segmentet i Danmark. Du forventes at være en tydelig hunter-profil, der er i besiddelse af gode forhandlingsevner og usædvanligt gode samarbejdsevner.

Som person er du fuld af energi, godt humør, har drive og gennemslagskraft, og er udpræget resultatorienteret.

Du arbejder struktureret, langsigtet og med stort overblik. I dine relationer agerer du empatisk og teamorienteret, og du er en excellent kommunikator, der også behersker engelsk på forhandlingsniveau og Excel på Superbrugerniveau

Tiltrædelse ønskes snarest muligt, men vi venter gerne på den rette. Spørgsmål og ansøgning rettes til:

Autosearch

Lars Nikolajsen
Tel 51510467
LN@autosearch.dk

eller

Lasse Fredskov
Tel.: 2045 8066
LF@autosearch.dk