

Key Account Manager – If Mobility

Vil du være med til at styrke og udvikle samarbejdet med bilforhandlere i en branche i hastig forandring?

If Mobility søger en erfaren og relationsstærk Key Account Manager, der kan drive og udvikle vores forhandlernetværk i Jylland.

Om rollen

Som Key Account Manager får du ansvaret for din egen portefølje af bilforhandlere og strategiske partnere. Du arbejder både strategisk og operationelt – fra partnermøder og forhandlerevents til daglige besøg og kontakt med dit netværk. En stor del af din tid foregår på landevejen, hvor du er tæt på kunderne og samarbejdet.

Dine opgaver vil bl.a. være at:

- Udvikle og vedligeholde samarbejdet med bilforhandlere og identificere nye potentielle partnere.
- Sikre lokal implementering af Mobilitys koncepter og strategier.
- Drive salgsaktiviteter – herunder planlægning, eksekvering og opfølgning på kampagner, træning og events.
- Afholde status- og strategimøder, præsentere nøgletal og udarbejde handlingsplaner for videreudvikling af partnerskaber.
- Følge op på performance og rapportering og sikre en struktureret og målrettet salgsindsats.

Du bliver en del af et stærkt KAM-team og samarbejder tæt med kolleger i Mobility og på tværs af If.

Vi tilbyder

- En spændende rolle i en virksomhed i vækst og forandring.
- Mulighed for at være en del af et stærkt Mobility team.
- Et stærkt fagligt og socialt fællesskab med dygtige kolleger.
- Gode udviklingsmuligheder og attraktive ansættelsesvilkår.

Du får et udfordrende job i en uformel og flad organisation med en stærk kultur og et erfarent salgsteam.

Vi arbejder med partnerskaber i hele landet og er en del af en nordisk organisation – derfor må rejsedage påregnes.

Om teamet

Mobility består af 13 dedikerede medarbejdere, der understøtter forretningsområdet Privat med forsikringsløsninger til vores partnerskaber.

Teamet inkluderer Key Account Management, forretningsudvikling, Salgschef, Partnerchef, Head of Mobility og support fra Analyse.

Hvem er du?

Du har erfaring med Key Account Management eller strategiske partnerskaber og trives med selvstændigt ansvar. Du er samtidig en stærk teamplayer, der bidrager til erfaringsudveksling og fælles succes.

Vi leder efter dig, der:

- Har en proaktiv tilgang og arbejder målrettet mod fælles ambitioner.
- Har stærke relationelle kompetencer og formår at skabe værdi for både forhandler og virksomhed.
- Er struktureret og god til at planlægge og prioritere for at nå fastsatte mål.
- Arbejder selvstændigt og trives med ansvar og frihed.
- Har kendskab til forsikring, bilbranchen, leasing eller mobilitet - gerne med erfaring fra lignende stilling
- Gerne lokalkendskab til bilforhandlerne i Jylland og et eksisterende netværk.

Ansøgningsfrist: Screening og interview sker løbende. Deadline for at søge er den 25.11.2026.

Ansøgning: Send venligst dit CV via vores hjemmeside. Du behøver ikke at vedhæfte en motiveret ansøgning, men skriv gerne et par linjer om, hvorfor du gerne vil have jobbet som en del af dit CV.

Lokation: Hjemmekontor.

Start dato: Så hurtigt som muligt.

Har du spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte Kristine Norvin på email kristine.krejsager.norvin@if.dk.

Hos If ønsker vi at skabe en arbejdsplads med lige muligheder for alle. Vi opfordrer alle uanset køn, alder, baggrund eller eventuel funktionsnedsættelse til at søge. Vi anbefaler desuden, at du undlader at inkludere billede i dit CV.

Ansøgers forhold kan, indenfor lovgivningens rammer, undersøges via offentligt tilgængelige oplysninger. Kandidater, der går videre i rekrutteringsprocessen, kan blive bedt om at komme med referencer samt fremvise straffeattest. Afhængig af rollens omfang vil der også i nogle tilfælde blive foretaget credit check på endelige kandidater i forbindelse med ansættelsen.

Vi glæder os til at høre fra dig!

If Skadeforsikring	Ansøgningsfrist	Kontaktperson
Viby J, 8260 Viby J www.if.dk	25. november 2026 Key Account Manager – If Mobility	Kristine Norvin kristine.krejsager.norvin@if.dk