

Partner Manager

Kan du se mulighederne i et nyt partnerskab – og omsætte dem til forretning?

Hos If søger vi en erfaren Partner Manager med en solid baggrund i at etablere og udvikle kommercielle partnerskaber. Du skal åbne døren til nye partnerskaber og udvikle værdien i dem, som vi allerede har. Du får ansvar fra den første dialog til den løbende udvikling af partnerskabet og bliver en vigtig del af at skabe vækst i vores privatforretning.

Om jobbet

Som Partner Manager omsætter du kommercielle muligheder til aftaler, aktiviteter og målbare resultater. Du skal sikre, at partnerskaberne skaber værdi for alle tre parter: lønsom vækst for If, en stærkere forretning for partneren og relevante forsikringsløsninger og gode kundeoplevelser for slutkunden.

Du opsøger aktivt nye partnere, vurderer deres potentiale og driver dialogen frem mod en aftale. Sammen med relevante kolleger sikrer du, at aftalerne bliver ført ud i livet. Samtidig udvikler du eksisterende partnerskaber med fokus på vækst og digitale kunderejser, der gør det enkelt at gå fra interesse til køb.

Dine vigtigste ansvarsområder bliver at:

- Kortlægge og vurdere mulige partnere med afsæt i strategisk match og forretningspotentiale.
- Skabe relationer til beslutningstagere i din pipeline og forhandle rammerne for nye partnerskaber.
- Forberede partneraftaler og koordinere implementeringen på tværs af partneren og If.

- Udvikle din partnerportefølje gennem målrettede CRM-aktiviteter og sammenhængende digitale kunderejser, der omsætter interesse til salg.
- Drive kampagner og vækstinitiativer, der skaber kvalificerede leads og salg, og følge udviklingen tæt fra første kundehenvendelse til gennemført salg.
- Drive interne processer og skabe fremdrift gennem involvering, tydelige aftaler og opfølgning.

Du har ansvar for din partnerportefølje, men ikke personaleansvar. Du skaber resultater gennem andre og arbejder med indirekte salgsledelse i tæt samspil med partnere og interne kolleger. Det kræver, at du kan prioritere mellem parallelle opgaver og holde retning, også når der opstår nye behov undervejs.

Vi tilbyder

Samtidig med at vi stiller høje krav til dig som medarbejder, forventer vi også, at du stiller krav til os som arbejdsgiver. Her er nogle af de fordele, du får ved at arbejde hos If:

- Et inkluderende arbejdsmiljø, hvor alle er velkomne
- Karriere- og udviklingsmuligheder i Nordens største forsikringsselskab
- Sociale aktiviteter samt et fagligt stærkt miljø
- Mulighed for hybrid arbejdsplads
- En sundhedsfremmende arbejdsplads med fx motionsordning og forskellige sportsaktiviteter
- Attraktive forsikringsfordele og pension

Om teamet

Du bliver en del af Partnerships & New Business Opportunities i Danmark. Vi arbejder med at udvikle eksisterende partnerskaber og skabe nye vækstmuligheder for If.

Opgaverne løses i tæt samspil med vores partnere og kolleger på tværs af forretningen. Vi samarbejder også på tværs af Norden for at udnytte mulighederne i vores fælles organisation.

Hvem er du?
Du har solid erfaring med kommercielle partnerskaber og kan dokumentere resultater med at etablere, forhandle og udvikle partnerskabsaftaler. Din erfaring gør dig i stand til selvstændigt at drive komplekse partnerforløb fra den første kontakt til implementering og løbende udvikling.

Du har en stærk kommerciel drivkraft og motiveres af at skabe resultater, der kan måles. Du tager selv initiativ til nye forretningsmuligheder, åbner døre og følger vedholdende op, til muligheder bliver til aftaler og salg. Du har en oprigtig interesse for, hvordan leads bliver til salg, og tager ejerskab for at følge udviklingen tæt. Ambitiøse mål giver dig retning, og du bruger aktivt nøgletal til at forstå, hvad der virker, og hvor indsatsen skal skærpes.

Du tænker kreativt og ser nye forretningsmuligheder – både hos potentielle partnere og i eksisterende partnerskaber. Du omsætter idéer til konkrete initiativer og kombinerer solid forretningsforståelse med en praktisk tilgang til komplekse udfordringer og modet til at afprøve nye løsninger.

Vi lægger især vægt på, at du:

- Skaber tillid og bygger relationer, der kan udvikle sig til langvarige partnerskaber.
- Tager initiativ til nye partnerdialoger og forhandler vedholdende med blik for både det kommercielle resultat og det langsigtede partnerskab.
- Følger systematisk op på leads, konvertering og salg, reagerer på afvigelser fra målene og tager initiativ til indsatser, der forbedrer resultaterne.
- Har et skarpt blik for digitale kunderejser og kan identificere, hvor indhold, kontaktpunkter og processer skal forbedres for at få flere interesserede kunder til at vælge os.
- Er stærk til at samarbejde på tværs af Norden, lader dig inspirere af kollegers erfaringer og deler aktivt viden og idéer på tværs af lande og fagligheder.
- Har et stærkt professionelt netværk, som du aktivt bringer i spil for at åbne døre, skabe nye kontakter og udvikle relevante partnermuligheder.
- Bevarer overblikket, prioriterer bevidst og tilpasser dig, når hverdagen ændrer sig.
- Navigerer sikkert mellem forskellige interesser og involverer de rette personer, så der opstår fælles ejerskab om løsningerne.

Kendskab til forsikringsbranchen er en fordel, men ikke en forudsætning. Det afgørende er din forretningsforståelse og din evne til at skabe fremdrift i partnerskaber med mange interessenter.

Om ansøgning og rekrutteringsproces

Ansøgningsfrist: Screening og interview sker løbende. Deadline for at søge er den 14.12 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: Ballerup

Start dato: Så hurtigt som muligt, senest 1 februar

Har du spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte Head of Partnerships and New Business Opportunities DK, Julie Haagen Mathiassen, på mobil 3192 9190 eller mail julie.haagen.mathiassen@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, vil 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
Ballerup, 2750 Ballerup	15. december 2026	Julie Haagen Mathiassen

www.if.dk	Partner Manager	3192 9190 julie.haagen.mathiassen@if.dk