



Relationship Manager til Jyske Fleet

Motiveres du af salg, kunderelationer og biler?

Hos Jyske Fleet søger vi en initiativrig Relationship Manager, der vil være med til at styrke vores position på Sjælland og skabe vækst gennem høj kundeaktivitet og professionel rådgivning.

Vi oplever en stigende efterspørgsel efter vores løsninger inden for erhvervsleasing og fleet management og søger derfor en ny kollega, der motiveres af at skabe nye potentialer i markedet og udvikle langsigtede kunderelationer.

Vi søger en profil, der opsøger nye muligheder, skaber fremdrift og trives med at være tæt på kunderne. Du er ikke typen, der venter på, at mulighederne kommer til dig. Du tager kontakt til kunder og samarbejdspartnere, opbygger relationer og omsætter dialog til konkrete forretninger.

Samtidig har du en interesse for biler og mobilitet og evner at rådgive virksomheder om valg af person- og varebiler, bilpolitik og fremtidige mobilitetsløsninger.

Din rolle

Som Relationship Manager bliver du en central del af Jyske Fleet og får ansvaret for at udvikle og udbygge kundeporteføljen øst for Storebælt.

Din primære arbejdsplads bliver vores kontor i Roskilde, men en stor del af din hverdag foregår ude hos kunder og samarbejdspartnere på tværs af Sjælland.

Du får en nøglerolle i arbejdet med at skabe nye kunderelationer og udvikle eksisterende samarbejder gennem høj markedsaktivitet, kvalificeret rådgivning og et solidt kommercielt fokus.

Dine primære opgaver

- Skabe og udvikle relationer til erhvervskunder på Sjælland
- Identificere nye forretningsmuligheder og omsætte dem til konkrete aftaler
- Planlægge og gennemføre kundemøder både fysisk og online
- Rådgive virksomheder om person- og varebiler, fleet management og leasingløsninger
- Udarbejde og præsentere løsningsforslag, der skaber værdi for kunden
- Arbejde struktureret med salgspipeline og CRM
- Bidrage til udviklingen af Jyske Fleets markedsposition og kundeportefølje
- Sikre en professionel kundeoplevelse gennem hele salgsprocessen

Din profil

Vi forestiller os, at du har erfaring med salg til erhvervskunder og trives med en hverdag med høj kundeaktivitet, opsøgende dialog og tæt kontakt til markedet. Du arbejder kommercielt, struktureret og målrettet, og du har interesse for biler, mobilitet og udviklingen i bilmarkedet.

Hvis du har arbejdet med erhvervsrettet bilsalg, leasing eller rådgivning af virksomheder om biler og mobilitetsløsninger, så har du formentlig nemmere ved at udbygge din kundeportefølje. Hvis du ikke har erfaring fra branchen, så er det vigtigste, at du har motivationen og evnen til at skabe nye kunderelationer, opbygge en solid pipeline og omsætte muligheder til langsigtede samarbejder.

Som person er du engageret, initiativrig og tillidsvækkende. Du er nysgerrig på kundernes forretning, arbejder professionelt med både kunder og kolleger og bidrager positivt til samarbejdet på tværs af Jyske Finans.

Du skaber resultater i rollen, når du er synlig i markedet, skaber tillid hos beslutningstagere og leverer værdiskabende rådgivning med høj kundetilfredshed. Du står på mål for Jyske Fleets løsninger med fokus på kvalitet, rådgivning og samarbejde.

Samarbejde er en vigtig del af vores gode resultater

Hos Jyske Fleet tror vi på, at de bedste kundeoplevelser skabes gennem et effektivt samarbejde. Derfor er det vigtigt, at du trives med at arbejde på tværs af organisationen og formår at skabe stærke relationer til både kolleger og samarbejdspartnere. Du kommer til at samarbejde tæt med vores Account Manager-team, Fleet Support, Credit & Risk samt øvrige specialister i Jyske Finans for at sikre de bedst mulige løsninger for kunderne. Vi søger derfor en profil, der både kan skabe relationer i markedet og internt i organisationen.

Hvem er Jyske Fleet?

Jyske Fleet er en af Danmarks førende aktører inden for erhvervsleasing og fleet management. Vi hjælper virksomheder med at optimere deres bilflåder gennem professionel rådgivning, stærke relationer og skræddersyede løsninger. Hos os bliver du en del af et engageret team med høj faglighed, velfungerende samarbejde og et klart ønske om fortsat vækst.

Vil du være med til at udvikle fremtidens mobilitetsløsninger for danske virksomheder?

Så ser vi frem til at høre fra dig.

Ansøgning

Ansøgningsfristen er søndag den 13. september. Vi vurderer ansøgninger løbende og forbeholder os retten til at lukke opslaget ned, hvis vi har fundet den rigtige kandidat.

Har du spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Kenneth Junker, Director for Direct, Equipment. HR Partner Mia Zenia vil tage sig af din ansøgning.

Vi oplever mangfoldighed som værdifuldt i vores opgaveløsning og i vores fællesskab, og vi opfordrer derfor alle kvalificerede ansøgere til at søge.

Jyske Bank

Roskilde, 4000 Roskilde
www.jyskebank.dk

Ansøgningsfrist

13. september 2026
Relationship Manager til Jyske Fleet

Kontaktperson

kontakt@finans kandidaten.dk