

Kommerciel profil til flådestyring og biløkonomi

Frist:

Tag ansvar for bilens rejse – fra beregning til drift og salg

Har du blik for biler, tal og forretning – og motiveres du af at få økonomi, processer og samarbejdspartnere til at gå op i en højere enhed? Hos Bilabonnement A/S får du en alsidig rolle med kommercielle, analytiske og administrative opgaver, og du bliver en central sparringspartner omkring biløkonomi, flådesammen- sætning, prissætning og optimering. Du er med til at sikre de rigtige beslutninger om vores biler gennem hele deres livscyklus – fra de første beregninger, over den aktive periode i flåden, til bilen skal videre.

Kontaktperson:

Katja Vivet Laursen

Lokation:

Vibeholmsvej, 31, 2605, Brøndby

Hvem er vi?

Bilabonnement A/S er en del af Wismo Group A/S og tilbyder biler på abonnementsbasis til kunder, der vægter frihed, fleksibilitet og tryghed højt. Med et bredt og attraktivt sortiment til konkurrencedygtige priser gør vi det nemt at have bil – uden besvær. Du bliver en del af et lille team med korte beslutningsveje, hvor dine analyser og anbefalinger bruges aktivt, og hvor du får mulighed for at præge både den daglige drift og forretningens videre udvikling. Teamet arbejder derudover med salg, kundeservice, support og klargøring. Din hverdag foregår på vores kontor i Brøndby i et uformelt og inspirerende arbejdsmiljø med fokus på vidensdeling, læring samt personlig og faglig udvikling.

“Du spiller en vigtig rolle i teamet, og du vil få indflydelse fra dag ét. I vores lille team er alles indsats afgørende for vores succes. Vi glæder os til at byde endnu en dedikeret holdspiller velkommen.”— Katja V. Laursen

Dine primære opgaver bliver at

- Beregne og oprette nye biler med fokus på anskaffelsespris, leasingøkonomi, afgifter og restværdi samt bidrage til prissætning og løbende økonomiske beregninger på tværs af bilflåden
- Følge markedsudviklingen og bruge data og markedsindsigt til at understøtte beslutninger om priser, restværdier og optimal anvendelse af bilerne – herunder vurdere, om bilerne skal fortsætte i flåden, genaktiveres eller sælges
- Håndtere salg og afsætning af biler i samarbejde med forhandlere og auktionshuse samt sikre korrekt håndtering af frikøb af køretøjer
- Have tæt dialog og koordinering med importører om nye biler, priser, modeller og øvrige relevante forhold
- Håndtere leasingaftaler og samarbejdet med finansieringsselskaber, herunder genberegninger, afmeldinger, afgiftsbehandling, indregistrering og aktivering af leasingaftaler
- Varetage dokumenthåndtering og administrativ opfølgning, så relevant dokumentation altid er korrekt, komplet og opdateret
- Identificere og foreslå optimeringstiltag for bilflådens økonomi og processer samt videreudvikle samarbejdet med interne og eksterne partnere

Hvem er du?

Du er forretningsorienteret, struktureret og analytisk, og du trives i en rolle, hvor tal, biler, administration og kommercielle beslutninger hænger tæt sammen. Du har en stærk forretningsforståelse, arbejder sikkert med tal og data og har lyst til at forstå og optimere økonomien omkring en bil gennem hele dens livscyklus.

Du kan lide at have mange kontakthaver og trives med at samarbejde med både kolleger og eksterne partnere som importører, finansieringsselskaber, forhandlere, værksteder og

auktionshuse. Samtidig er du grundig. Du forstår, at god dokumenthåndtering, korrekte beregninger og sikker opfølgning er afgørende for både den daglige drift og de rigtige kommercielle beslutninger.

Du arbejder selvstændigt, tager ansvar og bevarer overblikket, når flere biler, aftaler og processer skal håndteres parallelt – og du har lyst til at byde ind med egne observationer, analyser og idéer til, hvordan vi kan gøre tingene endnu bedre.

Kvalifikationer

- God tal- og forretningsforståelse, og du arbejder struktureret og analytisk
- Gode kundskaber i Microsoft Office – særligt Excel
- Gode engelskkundskaber, både skriftligt og mundtligt
- Kørekort til personbil (kategori B)

Erfaring fra bilbranchen, leasing, finansiering, importør, flådestyring, bilberegning, remarketing eller en lignende kommerciel og administrativ funktion er en fordel.

Derfor skal du vælge os

Du får et grundigt onboardingforløb med oplæring, sparring og støtte fra erfarne kolleger og en rolle med stort ansvar, som udvikler sig i takt med forretningen. Hos os er der kort vej fra idé til handling – du arbejder tæt på både den daglige drift og de kommercielle beslutninger, og dine input kan hurtigt blive til konkrete forbedringer.

Vi tilbyder blandt andet:

- Fokus på sociale relationer – bl.a. vinklub, sportsklub, kreaklub og sociale arrangementer
- En attraktiv lønpakke med pension, sundhedssikring, feriefridage og personalegoder
- Gode købsvilkår ved privatkøb af bil fra egne brands
- Frokostordning fra Meyers Kantiner samt mulighed for takeaway til aftensmad

Har vi fanget din interesse?

Send dit CV og en motiveret ansøgning via linket hurtigst muligt. Vi afholder samtaler løbende og lukker opslaget, når den rette kandidat er fundet – så tøv ikke med at søge. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Katja V. Laursen på kla@bilabonnement.dk. Bemærk, at vi udelukkende modtager ansøgninger via vores rekrutteringssystem.

Vi glæder os til at høre fra dig.

Vi opfordrer alle kvalificerede kandidater uanset køn, alder, etnicitet, religion, seksualitet eller funktionsnedsættelse til at søge.