

Kundechef med fokus på partnersalg og forretningsudvikling – Vest for Storebælt

Frist:

06-11-2026

Kontaktperson:

Johnni Pedersen

Afdeling:

Salg - CCO

Fagområde:

Salg

Lokation:

Tangen, 27, 8200, Aarhus

Brænder du for at skabe vækst gennem stærke partnerskaber og forretningsudvikling?

Har du erfaring med at skabe resultater gennem mæglere, rådgivere eller andre samarbejdspartnere? Så er du måske vores nye Kundechef med ansvar for området Vest for Storebælt.

Hos Dansk Sundhedssikring søger vi en erfaren og resultatorienteret Kundechef, der får ansvaret for at udvikle og styrke vores salg gennem samarbejdspartnere i området Vest for Storebælt. Du bliver en central del af vores kommercielle organisation og får ansvaret for at skabe vækst gennem stærke relationer, tæt samarbejde og professionel rådgivning. Samtidig bliver du ansvarlig for at fastholde og udvikle eksisterende samarbejder samt identificere og omsætte nye forretningsmuligheder, der styrker vores position i markedet. Du får en nøglerolle i arbejdet med at sikre, at vores samarbejdspartnere kender vores produkter, ser mulighederne i samarbejdet og oplever DSS som en professionel og værdiskabende partner. Gennem en struktureret og proaktiv indsats er du med til at udvikle relationerne, styrke partnernes engagement og skabe øget forretning for både samarbejdspartnerne og DSS.

Om rollen

Som Kundechef får du ansvaret for en portefølje af strategisk vigtige samarbejdspartnere, herunder mæglere og rådgivningsvirksomheder, med særligt fokus på området Vest for Storebælt.

Din primære opgave bliver at udvikle og fastholde samarbejdet med eksisterende partnere samt identificere og etablere nye relationer og forretningsmuligheder, der kan skabe vækst for DSS.

Du understøtter samarbejdspartnerne med indsigt, rådgivning og sparring, så de kan skabe størst mulig værdi for deres kunder gennem DSS's produkter og services.

Du fungerer som en betroet sparringspartner for samarbejdspartnerne og understøtter dem med viden, markedsindsigter, præsentationer og relevant materiale, så de bedst muligt kan rådgive deres kunder om vores løsninger.

Din daglige arbejdsplads vil være på vores kontor i Aarhus, hvor du bliver en del af det lokale arbejdsmiljø. Du vil samtidig i perioder have din gang på vores hovedkontor i Herlev, hvor du samarbejder tæt med kolleger og øvrige funktioner på tværs af organisationen. Stillingen indebærer desuden mødeaktivitet og kundebesøg i dit geografiske ansvarsområde.

Stillingen refererer til Salgschefen og du bliver en del af et ambitiøst og fagligt stærkt salgsteam, hvor samarbejde, videndeling og fælles succes er nøgleord.

Succeskriterier i jobbet

I rollen som Kundechef bliver du en vigtig del af vores vækstambitioner. Gennem stærke partnerskaber, professionel rådgivning og fokus på forretningsudvikling bidrager du til at skabe værdi for både samarbejdspartnere, kunder og DSS.

Du får succes i rollen, når du:

- Opnår de aftalte salgsbudgetter og bidrager til den fortsatte vækst i DSS.
- Opbygger og vedligeholder langvarige relationer til samarbejdspartnere og kunder.
- Identificerer, udvikler og omsætter nye forretningsmuligheder til konkret vækst.
- Understøtter salget og ledelsen i komplekse og større salgsprocesser.
- Bidrager til succes på B2B- og B2B2C-markedet, herunder løbende udvikling og udvidelse af produktporteføljen.
- Driver og udvikler egen kunde- og partnerportefølje samt understøtter kolleger i perioder

med høj aktivitet.

- Sikrer professionel håndtering af egne opgaver, kundehenvendelser og samarbejdspartnerdialog.
- Er med til at efterleve og styrke DSS's værdier, kultur og DNA.
- Udviser en professionel og positiv adfærd, der bidrager til det gode samarbejde med kolleger, kunder og samarbejdspartnere.

Primære ansvarsområder

Som Kundechef får du ansvaret for at udvikle og styrke vores samarbejder samt skabe vækst gennem både eksisterende og nye kunder og partnere. Dine primære ansvarsområder omfatter:

- Ansvar for en portefølje af strategisk vigtige samarbejdspartnere samt nøglekunder, typisk A- og B-kunder.
- Udarbejdelse og eksekvering af salgsindsatser og salgsstrategier i samarbejde med Salgschefen.
- Skabe vækst gennem eksisterende samarbejdspartnere og kundeporteføljer.
- Identificere, udvikle og etablere nye forretningsmuligheder inden for både eksisterende og nye markedssegmenter.
- Understøtte salgsorganisationen i forebyggelses- og udviklingsaktiviteter.
- Planlægning og afholdelse af møder med kunder, samarbejdspartnere og øvrige relevante interessenter.
- Udarbejdelse af præsentationer og beslutningsmateriale til ledelsen.
- Pleje, udvikling og vedligeholdelse af kunderelationer gennem en struktureret og proaktiv indsats.
- Være en drivende kraft i arbejdet med at tiltrække nye samarbejdspartnere og kunder.
- Bidrage til udviklingen af DSS's produktportefølje gennem indsigt i markedets behov og muligheder.

Faglige kompetencer

For at lykkes i rollen har du en stærk kommerciel forståelse, erfaring med relations salg og evnen til at omsætte muligheder til konkrete resultater. Vi ser gerne, at du:

- Har minimum 5-8 års erfaring med salg eller sundhed kombineret med en stærk interesse for salg, gerne fra forsikrings-, pensions- eller sundhedsbranchen.
- Tænker strategisk og har erfaring med udarbejdelse af forretningsplaner og salgsstrategier.
- Besidder solide kompetencer inden for salg, drift og forretningsudvikling.
- Har gode IT-kundskaber, særligt inden for Excel og PowerPoint.
- Eventuelt har tekniske kompetencer, som kan understøtte rollen.
- Behersker dansk og engelsk flydende i både skrift og tale.

Personlige kompetencer

Som person er du relationsskabende, kommercielt orienteret og motiveres af at skabe resultater gennem stærke samarbejder. I rollen er det vigtigt, at du:

- Er ambitiøs, engageret og resultatorienteret.
- Er dygtig til at skabe langvarige kunderelationer baseret på tillid og troværdighed.
- Besidder stærke kommunikationsevner og trives i dialogen med kunder og samarbejdspartnere.
- Trives i en udadvendt rolle med en varieret hverdag, hvor relations opbygning, kundebesøg og samarbejde på tværs af geografiske lokationer er en naturlig del af jobbet.
- Er en holdspiller, som samtidig arbejder selvstændigt og tager ansvar.
- Er imødekommende og har et naturligt "do'er"-mindset.
- Er proaktiv og tænker kreativt i løsninger, hvor andre ser begrænsninger.
- Kan skabe orden i kaos, arbejder struktureret og bevarer overblikket, selv når tempoet er

højt.

- Tager initiativ og søger selvstændigt information og løsninger for at komme videre med opgaverne.
- Er en positiv ambassadør for DSS og bidrager til et godt samarbejde på tværs af organisationen.

En organisation i udvikling

Hos Dansk Sundhedssikring bliver du en del af en virksomhed i vækst, hvor udvikling, faglighed og arbejdsglæde går hånd i hånd. Vi tilbyder gode rammer for både personlig og faglig udvikling, attraktive medarbejdervilkår og en kultur præget af tillid, engagement og samarbejde.

Vi tror på, at de bedste resultater skabes gennem stærke relationer, høj faglighed og et fælles ønske om at gøre en forskel for vores kunder og samarbejdspartnere.

Søg jobbet

Send dit CV og din ansøgning hurtigst muligt via vores ansøgningsportal. Vi afholder samtaler løbende og ansætter, så snart vi har fundet det rette match. Start hurtigst muligt, men vi venter også på den rette kandidat til stillingen.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Salgschef Johnni

Pedersen på johnni.pedersen@ds-sundhed.dk

Hvem er Dansk Sundhedssikring?

Dansk Sundhedssikring er Danmarks største udbyder af sundhedsforsikringer med mere end 680.000 forsikrede kunder. Vores mission er at sikre den rette behandling til vores kunder gennem personlig og sundhedsfaglig rådgivning.

Vi er mere end 300 engagerede medarbejdere, som hver dag arbejder for at gøre en forskel. Selvom vi er et forsikringsselskab, ser vi os selv som et sundhedshus, hvor sundhed for det hele menneske er i centrum.