

Commercial Market Manager til Metroens fritids- og turistmarked (projektansættelse)

Vil du være med til at udvikle, implementere og drive salgsstrategier særligt målrettet Metroens fritids- og turistmarked? Så har vi jobbet til dig.

Vi søger en Commercial Market Manager (CMM), der med strategisk overblik og kommerciel tæft vil være med til at udvikle Metroselskabets kommercielle arbejde med særligt fokus på målgrupper inden for fritidsrejsende, herunder turister.

Stillingen er som udgangspunkt en projektansættelse på 11 måneder, men der er gode muligheder for forlængelse.

Som CMM bliver du en del af teamet Commercial Excellence under enheden Customer and Commercial Excellence, hvor du blandt andet bliver ansvarlig for målgruppe- og markedsindsigter, opstilling af målsætninger og eksekvering af salgsindsatser.

Dine arbejdsopgaver

Som Commercial Market Manager bliver dine vigtigste opgaver at:

- Analysere markedstrends, kundebehov og konkurrerende tilbud for at identificere vækstmuligheder
- Udvikle og drive strategien for salg af de strategisk vigtige billetprodukter, der benyttes af fritidsrejsende
- Opstille og følge op på salgsmål og KPI'er
- Samarbejde tæt med teams inden for salg, marketing, kundeservice og produktudvikling
- Udarbejde business cases og forecasts for nye og eksisterende produkter
- Følge og analysere performance og foreslå optimeringstiltag
- Agere intern ekspert og ambassadør for målgruppen fritidsrejsende og de produkter, der er relevante for dem

Om dig

Du har stærke analytiske evner og kan omsætte indsigter til konkrete kommercielle initiativer. Du trives i samarbejder på tværs og arbejder struktureret og selvstændigt.

Vi forestiller os, at du:

- Har en relevant videregående uddannelse på bachelor- eller kandidatniveau – f.eks. inden for salg, marketing eller business
- Har minimum 3-5 års erfaring fra en salgsrelateret rolle, f.eks. som sales manager, kommerciel projektleder, product marketing eller lignende
- Har erfaring med produktstrategi, porteføljestyring og lanceringer
- Har forståelse for – og gerne erfaring med – markeds- og målgruppeanalyse
- Arbejder strategisk og brugerorienteret
- Har stærke samarbejdsevner, kan skabe relationer og kommunikere klart

Vi tilbyder

Hos os bliver du en del af et fagligt stærkt og engageret miljø, hvor du skal være med til at bygge det kommercielle salgsfokus op, og hvor du får mulighed for at sætte dit præg på vigtige produkter og løsninger, der dagligt gør en forskel for tusindvis af rejsende. Vi arbejder ambitiøst og tværfagligt – og vi har det godt sammen, mens vi gør det.

Du vil referere til teamchef Sara Dam Arvanaghi og arbejde tæt sammen med interne og eksterne samarbejdspartnere fra DOT, Movia, DSB og Rejsekort & Rejseplan A/S.

Interesseret?

Ansøgningsfristen er den 13. august 2025. Vi forventer at påbegynde samtaler i uge 34.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Eva Lind, Kommerciel Chef på +45 72424795 eller Teamchef for Commercial Excellence, Sara Dam Arvanaghi på +45 72424800.