

Chef for Customer and Revenue

Frist:

30-10-2026

Vil du skabe kundevækst og kommercielle resultater gennem stærk ledelse og samarbejde?

Som chef for Customer and Revenue i Metroselskabet får du en central rolle i at tiltrække flere kunder, udvikle kundeoplevelsen og styrke indtægterne fra passagerer og øvrige kommercielle aktiviteter.

Vi søger en strategisk og samarbejdsorienteret leder med erfaring fra en offentligt ejet organisation eller et offentligt ejet selskab og forståelse for kommerciel udvikling. Du skal sætte en tydelig retning og skabe resultater gennem både egen afdeling og et tæt, forpligtende samarbejde med andre aktører.

Kontaktperson:

Hanne Tærsløb Schmidt

Stillingstype:

Fuldtid

Din rolle

Du får ansvaret for at samle og udvikle en enhed, der varetager selskabets kunderettede og indtægtsrelaterede opgaver. Sammen med fire erfarne teamchefer skal du skabe sammenhæng fra analyse og kundeindsigt til marketing og gennemførelse.

Ledelse af ledere er en central del af opgaven. Du skal udvikle et stærkt ledelsesteam, delegeres ansvar og sikre klare prioriteringer og tydelige mandater. Du skal skabe rammerne for, at teamcheferne kan lykkes med deres ledelsesansvar, og sikre fælles retning på tværs af forskellige fagområder. Det kræver, at du kan balancere selvstændigt ansvar i de enkelte teams med fælles prioriteringer og tværgående afhængigheder.

Marketingteamet bliver en del af enheden i forbindelse med din tiltrædelse, og du skal sikre en god integration og et stærkt samarbejde på tværs af fagligheder.

Du skal lede de indsatser, der bidrager til kundevækst og øgede indtægter, og udvikle kommercielle aktiviteter som reklamer, salg på stationerne og partnerskaber. Rollen kræver, at du kan skabe fremdrift i en reguleret sektor, hvor væsentlige resultater opnås i samarbejde med andre transportselskaber og operatører.

Du bliver en del af selskabets samlede ledelsesgruppe og får i tæt samarbejde med dine ledelseskolleger ansvaret for passagervækst, kommerciel udvikling og kundetilfredshed på både Metroen og Letbanen. Du refererer til kundedirektøren.

Dine vigtigste opgaver

Du skal blandt andet:

- **Sætte retning for kundevækst og indtægter.** Omsætte områdets ambitioner til prioriterede indsatser, realistiske mål og konkrete leverancer samt følge op på deres bidrag til de samlede resultater.
- **Udvikle et stærkt ledelsesteam.** Lede og udvikle fire erfarne teamchefer, delegeres ansvar og skabe fælles retning. Sikre, at integrationen af marketing styrker sammenhængen mellem kundeindsigt, analyse og kunderettede aktiviteter.
- **Navigere i og udvikle mulighederne inden for rammebetingelserne.** Sikre, at områdets indsatser tager højde for regulering, aftaler og fælles beslutningsprocesser, og identificere, hvor selskabet kan påvirke rammerne gennem dialog og samarbejde til gavn for kunderne og den kollektive transport.
- **Skabe fremdrift gennem samarbejde.** Samarbejde med DSB, Movia, Rejsekort m.fl. samt operatørerne for Metroen og Hovedstadens Letbane. Afklare ansvar, håndtere afhængigheder og forskellige interesser samt sikre gennemførelsen af fælles indsatser.
- **Udvikle de kommercielle aktiviteter.** Identificere og realisere muligheder inden for blandt andet reklamer, salg på stationerne og partnerskaber med blik for indtægter, kundeoplevelse og selskabets samfundsopgave.
- **Styrke kundeoplevelsen på kort og lang sigt.** Sikre, at kundernes behov indgår i både

den løbende udvikling og planlægningen af kommende metrolinjer. Håndtere aktuelle udfordringer i tæt dialog med relevante samarbejdspartnere.

- Omsætte viden til handling.** Sikre effektive processer fra identifikation af behov og potentiale over analyse til beslutning, gennemførelse og opfølgning. Prioritere ressourcerne og forenkle eller afslutte opgaver, når det er nødvendigt.
- Videreudvikle arbejdet med kundeværdi, partnerskaber og digital udvikling.** Sikre sammenhæng mellem indsatserne og områdets samlede mål.
- Understøtte direktion og bestyrelse.** Leverer solide beslutningsgrundlag og være sparringspartner om det kommercielle områdes mål, prioriteringer og udvikling.

Om dig

Du har mindst 10 års ledererfaring, en relevant videregående uddannelse og dokumenteret erfaring med ledelse af ledere. Du har erfaring med at udvikle et ledelsesteam og skabe resultater gennem andre ledere, samtidig med at du sikrer sammenhæng og prioritering på tværs.

Vi forestiller os, at din baggrund primært er fra en offentlig eller politisk styret organisation, hvor du har arbejdet med kunder, mobilitet, forretningsudvikling eller indtægtsrelaterede opgaver. Alternativt har du erfaring fra en organisation på et reguleret marked med tilsvarende krav til interessenthåndtering, fælles beslutninger og samfundshensyn.

Du forstår spillet mellem faglige, økonomiske og politiske hensyn og kan skabe resultater, selv når ansvar og beslutningskompetence er fordelt mellem flere aktører. Du har vist, at du kan skabe resultater gennem både din egen organisation og i samspil med andre, og du trives med at forene kommercielle ambitioner med en vigtig samfundsopgave.

En central rolle i udviklingen af den kollektive transport

Hos Metroselskabet får du mulighed for at præge kundeområdet og den kommercielle udvikling i en organisation med en vigtig samfundsopgave. Du får en ledelsesopgave, hvor kommerciel forståelse, offentlig værdiskabelse og samarbejde på tværs skal gå hånd i hånd. Sammen med dygtige ledere, medarbejdere og samarbejdspartnere skal du gøre den kollektive transport attraktiv for flere og skabe værdi for kunderne og hovedstaden.

Ansøgning

Er du interesseret i stillingen, bedes du sende din ansøgning og dit CV senest fredag den 30. oktober.

Vi afholder samtaler løbende. Bemærk, at vi anvender personlighedstest som en del af rekrutteringsprocessen.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Hanne Tærsebøl Schmidt, kundedirektør, på hts@m.dk eller telefon +45 7242 4621.