

Product Revenue Manager

Frist:
18-06-2026

Kontaktperson:
Farshad Qazi

Stillingstype:
Fuldtid

Vil du være en del af et team med fokus på reklamesalg, udvikling af produkter og kommercielle løsninger, hvor vi tilgodeser kundernes behov og styrker Metroens brand? Her har du muligheden! Vi søger en engageret Product Revenue Manager til vores nye team, Media, Sales and Retail. Vores kerneopgave er at udvikle og styrke de kommercielle muligheder på tværs af Metro og Letbane med fokus på at skabe værdi for både passagerer og forretningen gennem datadrevne beslutninger, nye produkter og strategiske prissætningsinitiativer.

I denne rolle får du mulighed for at arbejde med yielding, prissætning, revenue optimization og kommerciel produktudvikling, hvor du kommer til at spille en central rolle i at bygge fundamentet for et nyt team og sætte retningen for, hvordan vi fremadrettet arbejder med revenue management.

Dine primære ansvarsområder:

- Udvikle og drive strategier for prissætning og yielding på tværs af produkter og kundesegmenter
- Analysere kundefærd, efterspørgselsmønstre og omsætningsperformance for at identificere optimeringsmuligheder
- Udarbejde business cases, forecastmodeller og prisscenarier baseret på stærke kvantitative metoder
- Bidrage til at etablere processer, rammer og arbejdsmetoder for et nyt revenue-fokuseret team
- Samarbejde tæt med kolleger på tværs af kommerciel udvikling, drift, data og øvrige centrale interessenter for at omsætte indsigter til handling

Hvad forventer vi af dig?

Vi søger en kollega, der:

- Har en relevant uddannelsesmæssig baggrund inden for økonomi, matematik, finans, business, ingeniørvidenskab eller et lignende kvantitativt fagområde
- Har mindst 5 års erfaring med prissætning, revenue management, yielding, kommercielle analyser eller et beslægtet område
- Har stærke analytiske og matematiske kompetencer og trives med store datamængder, modeller og komplekse problemstillinger
- Arbejder proaktivt og struktureret og kan omsætte analyser til klare anbefalinger og forretningsmæssig værdi
- Er motiveret af muligheden for at blive en del af et nyt team og være med til at bygge fundament, metoder og ambitioner op fra bunden

Hvad tilbyder vi

Du bliver en del af et ambitiøst og fagligt stærkt miljø, hvor samarbejde, tillid og udvikling er centrale elementer. Vi tilbyder en rolle med høj grad af ansvar og indflydelse, hvor du får mulighed for at præge opbygningen af en ny kommerciel kapabilitet fra en tidlig fase. Hos Metroselskabet og Hovedstadens Letbane værdsætter vi høj faglighed, plads til nye idéer og en sund balance mellem arbejde og privatliv.

Ansøgning

Er du interesseret i stillingen, bedes du sende din ansøgning og CV senest mandag 15. juni. Vi afholder samtaler løbende. Bemærk, at vi anvender personlighedstest som en del af rekrutteringsprocessen. Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Farshad Qazi, Head of Media Sales på faqa@m.dk. Vi glæder os til at høre fra dig!