

Investment Manager

Uddybende jobprofil | Business Lolland-Falster

/ Business
Lolland-Falster

Reliable Leadership Advice™

To Investment Managers til Business Lolland-Falster

Dette materiale har til formål at sikre det gode match mellem organisation og kandidat. Vi ønsker at skabe størst mulig transparens, og derfor har vi samlet de væsentligste informationer om stillingen, organisationen, muligheder og udfordringer. Vi har også beskrevet forventningerne til den ideelle kandidats faglige og ledelsesmæssige erfaringer og kompetencer, så grundlaget for at kunne vurdere matchet – set fra begge sider – er bedst muligt. Vi opfordrer dig til at læse materialet og ringe til Mercuri Urvals konsulent for en uddybende snak om stillingen.

Ansvarlig MU-konsulent: Snorre Andersen

Organisationen

Business Lolland-Falster

Business Lolland-Falster er en professionel erhvervs- og investeringsorganisation for Lolland og Guldborgsund kommuner. Organisationen blev etableret i 2011 som et offentligt-privat partnerskab mellem de to kommuner og erhvervslivet. Erhvervslivet har flertal i bestyrelsen og besætter formandsposten. Det giver en organisation med offentlig forankring og en privat, resultatorienteret tilgang. Business Lolland-Falster er organiseret i en koncernlignende struktur. Fonden Business LF er moderselskab og driver kerneaktiviteterne inden for forretningsudvikling, investment promotion og kommunikation. Om fonden er samlet en række udviklings- og driftsselskaber:

- Foreningen Business LF, den demokratiske medlemsforening, der samler regionens virksomheder og gennem repræsentantskabet vælger bestyrelsen
- Vextum P/S, en egen lokal investeringsfond etableret sammen med bl.a. SJF Bank, hvor lokale investorer og virksomheder investerer i områdets udvikling
- Visit Lolland-Falster A/S, der varetager destinationsudvikling og markedsføring
- Kyst & By A/S, et kommercielt udviklingsselskab for ejendoms- og destinationsprojekter

Under navnet Invest in Lolland-Falster udvikler og tiltrækker organisationen projekter med national og international betydning, der styrker europæisk produktion, grøn omstilling og konkurrenceevne. Hertil kommer investeringer i resorts, overnatning og oplevelser, der skal gøre området til en af Nordeuropas stærkeste kyst- og naturdestinationer. Med Femernforbindelsen positionerer regionen sig som Danmarks stærkeste tyske vækstregion.

Resultaterne taler for sig selv: Siden 2019 har indsatsen bidraget til omkring 5.000 direkte og 2.800 afledte arbejdspladser, og en investeringsportefølje på mere end 10 mia. kr.

Business Lolland-Falster samarbejder tæt med blandt andre Invest in Denmark, Erhvervshusene, erhvervsklyngerne, forsyningsselskaber, myndigheder samt nationale erhvervsorganisationer og institutionelle investorer.



Herover er fotos af de tre primære arbejdssteder: Tech House Nykøbing F (venstre), Hovedkvarter i Maribo (midt) og Blox Hub i København (højre).

Retning

Danmark og Europa er under stor omstilling: Der investeres massivt i forsvarsevne og en stærkere forsvarsindustri. Energipolitik handler ikke længere kun om klima, men også om forsyningssikkerhed og uafhængighed. Samtidig flytter virksomhederne produktion tættere på deres markeder for at gøre værdikæderne mere robuste. Det skaber en ny efterspørgsel efter steder, hvor industri, energi og infrastruktur kan etableres hurtigt og i stor skala. Både fra danske virksomheder, der mangler plads og energi, og fra internationale aktører, der søger fodfæste i Nordeuropa.

Her får Lolland-Falster en særlig position: Femernforbindelsen bliver en del af det europæiske transportnetværk og binder Skandinavien sammen med Europa. Det er centralt placeret ift. Østersøens energiressourcer og har store erhvervsarealer og adgang til vedvarende energi. Industriparken ved Rødbyhavn kan blive et europæisk aktiv for produktion, energi, forsvar og offshore. Projekter som datacentre, Power-to-X og grøn industri spiller direkte ind i dagsordener, der besluttes i København, Berlin og Bruxelles.

Den nye infrastruktur ændrer også landsdelens potentiale som destination. Markedet inden for 2–3 timers kørsel vokser fra 3 til 9 millioner mennesker. Hamborg og Nordtyskland bliver et nærmarked på linje med Hovedstadsområdet. Lolland-Falster har kyster, natur og attraktioner i international klasse samt plads til nye resorts og oplevelser i stor skala. Det giver investorer inden for leisure og hospitality en kombination af et stort, købestærkt marked inden for kort rækkevidde og mulighed for at udvikle projekter, der ikke kan realiseres i mere tætbebyggede kystområder.

Konkurrencen om disse investeringer foregår både nationalt og internationalt. Derfor styrker vi investeringsteamet med to Investment Managers. De skal løfte vores indsats og gå aktivt efter ikke blot danske men også internationale virksomheder og investorer, der skal placere næste fabrik, industrielle energiprojekt eller kapacitetsudvidelse.

Tyskland er det primære internationale marked, mens danske virksomheder og investorer er en lige så vigtig målgruppe. Rollen kræver evnen til at koble virksomhedernes strategiske behov med de nationale og europæiske rammer og til at positionere Lolland-Falster som en løsning på deres behov. Det forudsætter en ambitiøs, systematisk og kommerciel tilgang, hvor vi kommer tidligt ind i beslutningsprocessen og tæt på de endelige beslutningstagere.



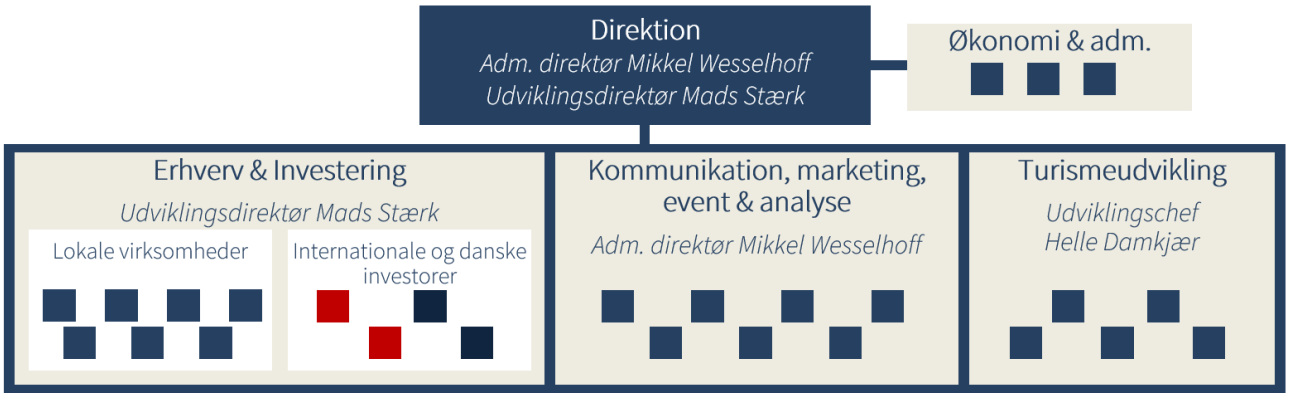
Herover: Foto af den alsidige dagligdag, man kan have som investment manager i Business Lolland Falster, med møder, events, messer, samarbejde mv.

Organisering

Business Lolland-Falster beskæftiger ca. 25 medarbejdere. Hovedsædet ligger i Maribo, og organisationen har udviklingsmiljøer i Nykøbing F. (Tech House Lolland-Falster), Sakskøbing og København (BLOX). Medarbejderne arbejder fleksibelt på tværs af alle fire lokationer, tæt på både virksomheder, investorer og samarbejdspartnere. Koncernen ledes af en direktion bestående af adm. direktør Mikkel Wesselhoff og udviklingsdirektør Mads Stærk.

Mikkel Wesselhoff har det overordnede ansvar for koncernens strategi, økonomi og resultater. Han refererer til bestyrelsen og har ansvaret for eksterne relationer herunder kommuner, region og stat samt en række nationale og internationale partnere. Han er desuden direktør for investeringsfonden Vextum P/S, Visit Lolland-Falster og udviklingsselskabet Kyst & By A/S.

Mads Stærk har ansvaret for forretningsområdet Erhverv og Investering. Området omfatter organisationens samlede forretningsudvikling og investment promotion, nationalt såvel som internationalt. Målet er et robust erhvervsliv og tiltrækning af virksomheder og investeringer til regionen.



De to nye Investment Managers (markeret med rødt herover) bliver en del af Erhverv & investering med reference til udviklingsdirektøren. Teamet består af forretningsudviklere, der styrker eksisterende virksomheder og tiltrækker nye virksomheder og investeringer fra ind- og udland.

Alt vores investeringsarbejde markedsføres internationalt under navnet Invest in Lolland-Falster. Vi var blandt de første i Danmark til at arbejde målrettet med regional investeringsfremme, og teamet har opbygget erfaring med alt fra nye domiciler for lokale virksomheder til store byudviklingsprojekter.

Vi tilbyder virksomheder og investorer fortrolig og gratis bistand med:

- markeds- og lokaliseringsanalyser
- identifikation af erhvervsarealer og ejendomme
- introduktion til lokale aktører
- dialog med kommuner og forsyningsselskaber
- støtte ved etablering.

Vi har salgsmandat på kommunal erhvervsjord, men der er ikke tale om en traditionel investeringsfond: Vi skal måles på de etableringer, investeringer og arbejdspladser, vi er med til at skabe.

Stillingen

Ansvar og opgaver

Som Investment Manager bliver du en drivkraft, der skal tiltrække nye investeringer til Lolland-Falster. Du trives med at kontakte potentielle investorer – også uopfordret – og du motiveres af at skabe dialoger, der kan udvikle sig til stærke og langsigtede partnerskaber.

Du følger projekterne tæt fra den indledende dialog til den endelige aftale, og du sikrer, at investorerne oplever en smidig og tryg proces i krydsfeltet mellem det private erhvervsliv og de politiske rammer.

Dine opgaver vil blandt andet indebære:

1. Afdække match mellem landsdelens styrker samt danske / internationale leverandører og virksomheders fremtidige behov – med fokus på virksomheder uden for Lolland-Falster.
2. Tage kontakt uopfordret til investorer på mail og telefon.
3. Skabe og præsentere helhedsorienterede business cases, der viser investorerne værdien af områdets kompetencer og infrastrukturmulighederne. Med fokus på store grønne industriprojekter.
4. Etablere og vedligeholde stærke relationer til potentielle investorer i de rigtige brancher og fungere som deres faste og tillidsfulde sparringspartner gennem hele processen.
5. Facilitere samarbejde med kommuner, forsyning og myndigheder, så investoren oplever én koordineret og professionel indgang til lokalområdet.
6. Facilitere forhandlinger om salg af kommunal erhvervsjord samt indgå aftaler med private lodsejere, så alle parter oplever en værdiskabende og professionel proces.

Din rolle

Jobbet er en kombination af strategisk relationsskabelse, kommerciel dømmekraft og indflydelse uden formel autoritet. Rollen er derfor opsøgende, hvor du som udadvendt profil proaktivt selv skaber nye leads og forfølger dem. Du finder og tager kontakt til potentielle investorer og beslutningstagere - dem, der i sidste ende skriver under på kontrakten. Du arbejder ubesværet i krydsfeltet mellem det private og offentlige. Alle sager har en erhvervspolitisk interesse, og ingen er enkle, så du skal primært forstå virksomhedens – men også kommunens perspektiv.

Vi søger to profiler med forskellige erfaringer. I skal både supplere hinanden og de kolleger i teamet, som i dag primært arbejder med transport og logistik, leisure og hospitality. Afhængigt af kompetencer og erfaring får den ene fx Tyskland som primært arbejdsområde med fokus på produktion og grøn omstilling, mens den anden fx får fokus på produktionsvirksomheder og deres investeringsbeslutninger.

Dine snitflader

Som Investment Manager bliver dine væsentligste snitflader:

- Internationale og danske investorer (direktion, beslutningstagere, projektudviklere mv.)
- Udviklingsdirektøren (dialog med kommuner, myndighed, forsyning) og den adm. direktør (politisk dialog)
- Kolleger i investeringsteamet (virksomhedskontakter og leads)
- Kommunikationsteamet (investormateriale og præsentationer)
- Invest in Denmark i Udenrigsministeriet (internationale leads)
- Myndigheder og politikere (planer, tilladelser og politisk forankring)

Succeskriterier

Herunder er vores umiddelbare forestillinger om effekten af dit arbejde i dine første tre år. Men det afhænger naturligvis af projekternes størrelse og kompleksitet, ligesom vi sammen afstemmer forventningerne ift. din erfaring og dine kompetencer.

Det første år

- Kvalificeret pipeline af investorer og virksomheder opbygget inden for dit fokusområde.
- Dialog etableret med 20 relevante leads på direktionsniveau hos internationale virksomheder. Du driver selvstændigt dialogen og agerer bindeled mellem investor og lokalområde.
- De tre første investorcases er udarbejdet.
- Investorer og myndigheder oplever dig som en tillidsskabende, strategisk og professionel samarbejdspartner.

De næste to år

- Dine første investorcases er bragt frem til indledende forhandlinger.
- Du har selvstændigt ført store investeringssager i mål –fra indledende markedsanalyse til den endeligt underskrevne kontrakt.
- Du realiserer 2-4 investeringer årligt afhængigt af størrelse og kompleksitet.
- Du er en nøglespiller i ambitionen om at tiltrække investeringer i milliardklassen til gavn for den regionale udvikling.

Kultur og værdier

Hos os får du en fleksibel hverdag med stor tillid. Du har frihed til selv at tilrettelægge dit arbejde, så det passer til din hverdag, og vi har fuld tillid til dit engagement. Du vil trives i rollen, hvis du motiveres af at tage ejerskab over dine opgaver og ser værdien i at sparre aktivt med dine kolleger på tværs af organisationen. Vores omgangstone er uformel og rummelig, og vi prioriterer det sociale kollegaskab højt – hvilket afspejler sig i vores flotte trivselsmålinger, hvor medarbejdernes arbejdsglæde er i top.

Da vores team er fordelt på flere lokationer og ofte er ude hos vores samarbejdspartnere, gør vi en aktiv indsats for at bevare det stærke fællesskab. En gang om måneden samles vi alle til et fælles personalemøde og Business Review. Her deler vi status og fejrer fælles fremskridt på tværs af områder. Det sikrer fuld gennemsigtighed og tæt videndeling, så ingen sidder med opgaverne alene, selvom vi ikke ses på kontoret hver dag.

Vores kultur forener strukturerede processer med en sund iværksætterånd. En stor del af vores succes bunder i et stabilt og langsigtet samarbejde om handleplaner med kommunerne, samtidig med at vi sammen udvikler nye muligheder og initiativer. I investeringsteamet får du de ideelle rammer til at bringe begge discipliner i spil.



Herover er fotos af nogle af kollegerne i Business Lolland Falster.

Profilen

Vores ønsker til de to nye Investment Managers

Vi søger to relationelt intelligente og udadvendte profiler med kommerciel tæft og evnen til at skabe adgang til beslutningstagere på højt niveau i det danske og internationale erhvervsliv. De må gerne være to forskellige steder i karrierelivet.

Krav	Beskrivelse
Uddannelse	▪ Relevant videregående uddannelse, fx cand.merc. eller scient.pol. eller lignende kombineret med kommerciel forståelse
Sprog	▪ Dansk og engelsk på forhandlingsniveau ▪ Gerne (men ikke nødvendigvis) tysk på alm. samtaleniveau
Erfaring	▪ Proaktivt samskabende eller sælgende rolle: Fx projektsalg, investeringsfremme, erhvervssamspil, konsulentarbejde, by-/havneudvikling, salgsledelse, jordsalg etc. ▪ Opbygning af en salgspipeline, konsulentarbejde eller lign. ▪ Gerne udarbejdelse af business cases og indsigt i virksomheders økonomi
Konteksterfaring	▪ Gerne interesse for grøn energi, forsyning, produktion, transport, logistik el.lign. ▪ Gerne erfaring med samspil med det offentlige eller OPP-samarbejde (fx kommunale beslutningsprocesser, planloven, myndighedssamarbejde) ▪ Internationalt udsyn og gerne erfaring med Tyskland
Personlighed	▪ Strategisk relationsskaber med kulturel intelligens ▪ Selvstændigt drive og fokus på resultater. ▪ Udadvendt og meget tillidsvækkende ▪ Kommercielt tænkende

Efterspurgt adfærd

Din udviklingstilgang

- Forstår andres behov og kulturer – og kan omsætte det til kommunikation og konkrete aftaler
- Tænker strategisk, ser muligheder i nye markeder og kobler værdikæder med andres behov

Din opgavehåndtering

- Motiveres af at tage kontakt, indgå aftaler og skabe ny forretning
- Vil arbejde selvstændigt, proaktivt og vedholdende med salgspipeline og relationer

Dig i relationer

- Udadvendt og tillidsskabende – ikke bange for at tage kontakt også på højt niveau
- Kommunikerer og præsenterer overbevisende med høj emotionel og kulturel intelligens

Løn og vilkår

Vi rekrutterer to Investment Managers med forskellige erfaringer bag sig, og dermed er der også plads til forskellige lønniveauer, som forhandles individuelt efter kvalifikationer. Lønnen er en fast bruttoløn inkl. pension på 16 procent hvoraf 10,67% er arbejdsgiverbetalt.

Der indgår hverken bonusaftale, firmabil eller lignende. I stedet får du en meget fleksibel hverdag med frit valg af arbejdssted, et udadvendt job, gode barselsforhold og mulighed for hjemmearbejde. Det giver et godt arbejdsklima, og derfor får man også kloge kolleger, som er tilfredse med deres arbejde.

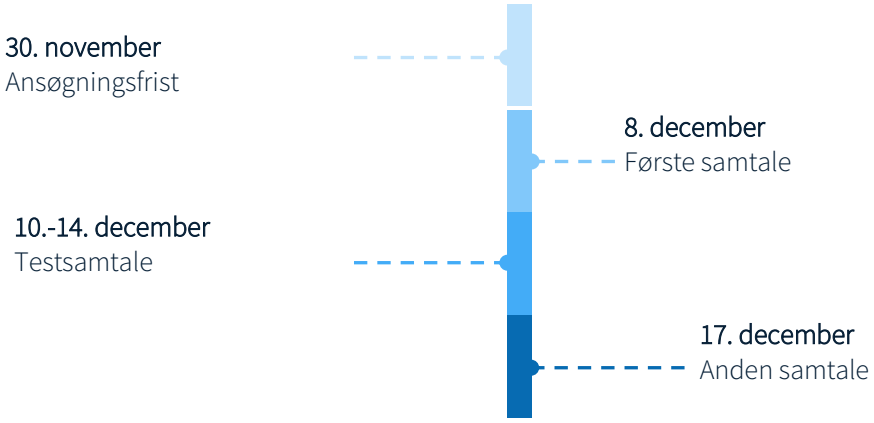
Arbejdssted og rejseaktivitet

- Arbejdssted i Maribo, Sakskøbing eller København (mindst 2 dage/md i Maribo).
- Typisk uge: 1-2 dage på kontor, 2-3 dage hos investorer og 1-2 dage hjemme.
- 20-30 rejsedage om året i DK og Tyskland

Referencelinjer

- Leder: Udviklingsdirektør Mads Stærk
- Sparring med adm. direktør Mikkel Wesselhoff om politisk dialog
- Indgår i Erhvervs- og investeringsteamet

Tidsplan



Det næste skridt

Kontakt først Mercuri Urval fortroligt via Lotte Büchert på 5076 1250, hvis du matcher kriterierne og ønsker at vide mere om stillingen og arbejdspladsen. Efter aftale kan du også kontakte Udviklingsdirektør Mads Stærk på 2324 4521. Sæt dig forinden lidt ind i:

- Invest In Lolland-Falster
- Partnerskaber og bestyrelse mv
- Vores projekter
- Vores medlemmer

Efterfølgende kan du uploade dit CV og din ansøgning via linket i jobopslaget.

Til samtalerne vil du foruden en konsulent fra Mercuri Urval møde direktionen og en af dine kommende kolleger.

Mellem samtalerne indgår et testforløb (online) samt et fortroligt kaffemøde med direktionen.



MU

Reliable Leadership Advice™