

Business Developer

JOB- OG KRAVPROFIL



Nye muligheder og spændende udfordringer i Aabenraa Havn og industrihavn

Aabenraa Havn står over for betydelige vækst- og udviklingsmuligheder nu og i de kommende år. Havnens nuværende kunder og deres forretning udvikler sig, og det stiller krav til havnen som forudsætningsskaber for deres succes på markederne. I løbet af de kommende år overtager havnen det fulde ejerskab af arealerne ved det tidligere Enstedværk. Konkret betyder det en fordobling af havnens areal samt en mangedobling af havnens bygningsmasse. Det stiller krav til havnen, dens ledere og medarbejdere om at agere professionelt og proaktivt både over for de nuværende og kommende kunder.

Til at stå i front for denne udvikling har Aabenraa Havn oprettet en ny stilling som Business Developer og søger nu den rette kandidat til jobbet.

Drivkraften

Havnens muligheder for at være forudsætningsskaber for øget erhvervsaktivitet på havnen er store og giver mulighed og behov for at gentænke havnens organisation. Direktøren kommer til – i samspil med økonomi- og administrationschefen, driftschefen samt den ansvarlige for Business Development - at udgøre den centrale drivkraft i udvikling af samarbejdet og forretningen med nuværende og kommende kunder. Samarbejdet i teamet bliver dynamisk, tæt og løbende. Det sker ikke mindst, når der skal arbejdes med udvikling af skarpe og velgennemarbejdede business cases, foretages økonomiske analyser og konsekvensberegninger, etableres professionelle og troværdige relationer til kunder, indgås kontrakter samt foretages større investeringer. Der er tale om en generel opkvalificering på alle niveauer for at kunne udleve havnens strategiske ambitioner og matche kundernes behov.

Nye kunder

Det må forventes, at de nye kunder blandt andet vil være virksomheder inden for recycling/bæredygtige grønne virksomheder samt andre og relativt arbejdstunge virksomheder. Desuden skal der arbejdes med at opsøge og realisere forretning med virksomheder inden for logistik- og shippingbranchen og andre virksomheder, hvor den lette adgang til såvel motorvejsnet som mulighed for anløb af skibe med stor dybgang vil være attraktivt. Der skal arbejdes både kort- og langsigtet. Arealinvesteringen stiller krav om at få skabt balance i økonomien gennem udvikling af samarbejdet med de nuværende lejere samt eventuelt relevante midlertidige lejermål.

På længere sigt skal der allerede nu arbejdes med at spotte og etablere kontakt med virksomheder - også internationale - der kan udnytte og profitere af de gunstige muligheder, havnen kan tilbyde både facilitetsmæssigt, men også på grund af havnens geografiske placering og ønskerne om en samfundsmæssig bæredygtighed. I den kontekst vil virksomheder også kunne udnytte de muligheder, havnen kan tilbyde med pakhusfaciliteter tæt på kajerne.

Aabenraa Havn drives 100 % på kommercielle vilkår

Aabenraa Havn er en markedsorienteret virksomhed med egen bestyrelse, ledelse og økonomi og drives på 100 % kommercielle vilkår. Havnen er og skal fortsætte med at være en konkurrencedygtig og attraktiv erhvervshavn inden for de kerneområder, som havnen fokuserer på i disse år; vind, fast bulk, recycling, udlejning og industripark. Det stiller krav om, at havnen nu og i fremtiden kan tilbyde en professionel og attraktiv infrastruktur med priser, som er konkurrencedygtige for virksomhederne.

Et vigtigt transportknudepunkt – både lokalt, nationalt og internationalt

Aabenraa Havn er en moderne dansk erhvervshavn og blandt Danmarks 20 største erhvervshavne. Havnen råder over ca. 800.000 m², hvoraf de 90.000 m² er kajarealer samt en vanddybde på op til 18 meter, mere end to km kaj anlæg, 20 meter Ro-Ro-leje og to tankskibsbroer.

Aabenraa Havns geografiske placering centralt i Sønderjylland og med kort afstand til både motorvej, Padborg Transportcenter samt Padborg Kombi-terminal, giver virksomhederne mulighed for at dække hele Sønderjylland samt det nordlige Tyskland med udgangspunkt fra Aabenraa Havn. Havnen har et tæt samspil med regionens erhverv, og medarbejdernes erfaring, fleksibilitet samt service gør, at havnen kan løse alle typer af opgaver.

En markedsorienteret virksomhed

Aabenraa Havn drives som en selvstændig, markedsorienteret og kommerciel virksomhed med egen bestyrelse, ledelse og økonomi, der målretter sine produkter til kundernes behov. Som kommunal selvstyrehavn er havnen reguleret af den til enhver tid gældende "Lov om havne".

Hos Aabenraa Havn bliver faciliteter, trafikforhold og services løbende udviklet og forbedret, så havnen altid er på forkant med kundernes behov. Aabenraa Havn er den dybeste offentlige danske trafikhavn i den vestlige del af Østersøen, tæt på det europæiske motorvejsnet. Havnen fungerer som ind- og udskibningshavn for hele Østersøen og indgår i attraktive transportkoncepter i kombination med landevejstrafikken til og fra det øvrige Europa.

Aabenraa Havn har stor betydning for beskæftigelsen i regionen. Således viser den seneste undersøgelse fra 2013, at havnen direkte og afledt skaber over 1.800 arbejdspladser i regionen, og at disse arbejdspladser betaler over 300 mio. kroner i skat. Over for disse arbejdspladser har havnen en forpligtigelse til at fortsætte med at tiltrække aktiviteter og skabe vækst samt arbejdspladser. Som ansat ved Aabenraa Havn skal man som medarbejder derfor altid huske på, at den enkeltes indsats betyder meget for både den individuelle kunde men også for hele regionen.

Havnens kunder og netværk

Aabenraa Havn har et stærkt netværk af nuværende kunder, heraf kan nævnes; Stema Shipping, Siemens, MHI Vestas, SDK, Valmont SM, Brdr. Ewers, DLG, Aalborg Portland og RIMECO.

Havnen tilbyder fordelagtige logistikløsninger i samarbejde med Padborg Transportcenter, der er placeret ved motorvej E45 ved den dansk-tyske grænse. Transportcentret har bred erfaring i kombinerede sø- og landtransporter, og virksomhederne har daglige afgang til hele Europa med alle typer gods.

Aabenraa Havn er en vigtig del af GateDenmark, som er et tværgående samarbejde mellem alle leverandører af logistik-, transport- og serviceløsninger i Aabenraa. Sammen med Padborg Transportcenter, Business Aabenraa og Aabenraa Kommune arbejder havnen på at udbygge den absolutte styrkeposition, havnen har inden for logistik og transport. Læs mere på [GateDenmarks hjemmeside](#).

Aabenraa Havn køber Ensted Bulk Terminal

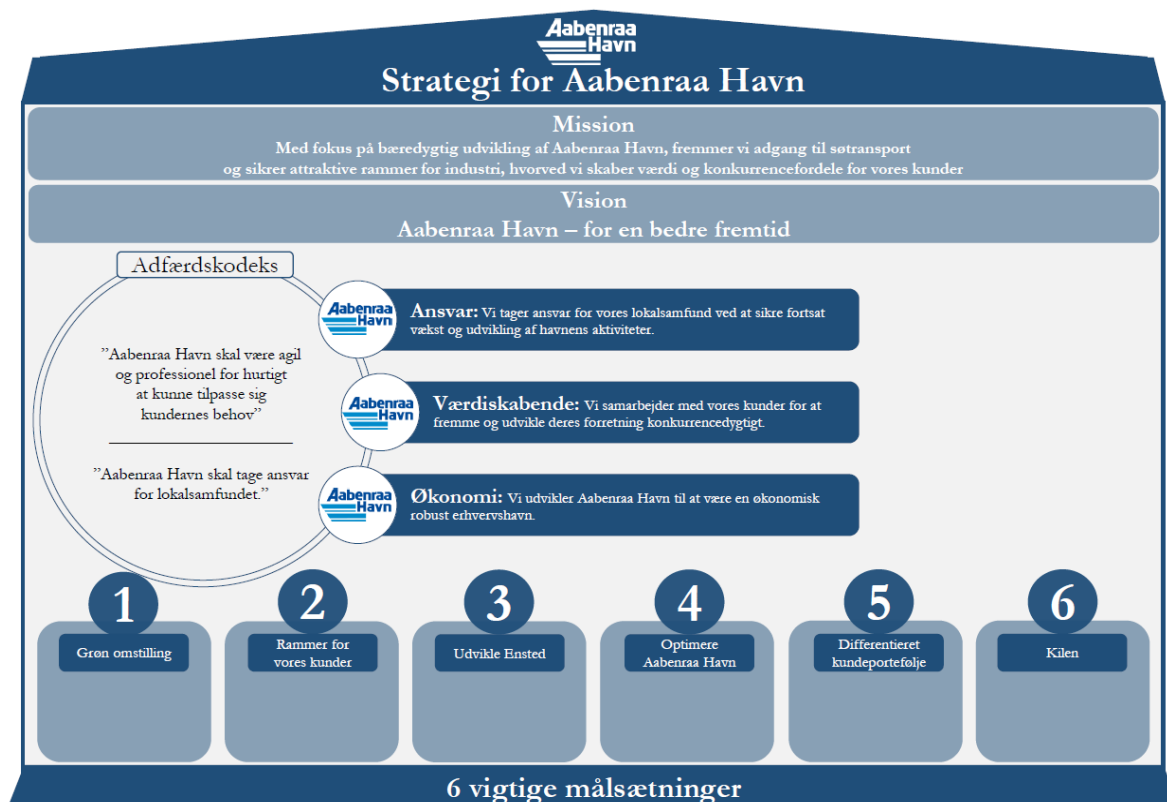
Som det seneste led i havnens udvikling underskrev Aabenraa Havn den 4. februar 2020 en købsaftale om overtagelse af Ensted Bulk Terminal pr. 1. maj 2021. Dette køb giver havnen en havneplatform,

der ikke blot er unik i Danmark – den åbner også attraktive udviklingsmuligheder for virksomheder i hele Nordeuropa og Østersøområdet. Det er forventningen, at de nye faciliteter vil tiltrække nye kunder og nye typer af virksomheder og skabe nye arbejdspladser især inden for produktion, recycling og bæredygtighed. Købet af de nye arealer kræver forståeligt nok også en markant omsætningsstigning for havnen generelt.

Du kan læse mere om opkøbet i nyhedsbrevet [her](#).

Mission, vision og strategi

Aabenraa Havns mission og vision danner rammerne for organisationens arbejde og sætter en tydelig retning for havnens fremtidige udvikling, som er formuleret i nedenstående strategi for Aabenraa Havn.



Strategien tager udgangspunkt i og understøtter den ejerstrategi, som Aabenraa Kommunes kommunalbestyrelse vedtog den 26. juni 2019.

Ejerstrategi

I ejerstrategien fastlægger byrådet, at Aabenraa Havn fortsat skal være en konkurrencedygtig og attraktiv erhvervshavn, og at havnen skal have fokus på at udvikle eksisterende og nye forretningsområder:

- Selve Aabenraa Havn skal udvikles til regionens mest attraktive erhvervshavn med fremtidsorienteret infrastruktur og konkurrencedygtig havneservice
- Arealerne ved det tidligere Enstedværket skal udvikles med fokus på både at give havnens eksisterende kunder nye udvidelsesmuligheder og tiltrække nye virksomheder, der med fordel kan udnytte arealernes unikke egenskaber i form af den havnenære beliggenhed og mulighed for aktiviteter op til miljøklasse 7

- Endelig skal arealerne nord for Kilen indgå i et byudviklingsprojekt, der ikke må medføre ophør af visse havneaktiviteter.

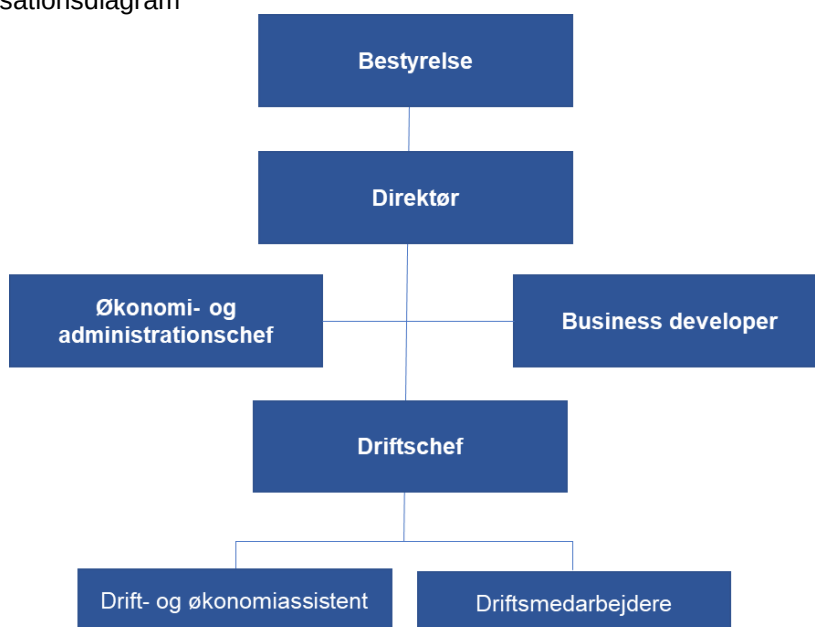
Udviklingen af Aabenraa Havn skal overordnet ske med et særligt fokus på klima, miljø og arbejdsmiljø, hvor havnen skal være med i front inden for disse områder. Du kan læse hele ejerstrategien [her](#).

Organisering

Havnes bestyrelse varetager forvaltningen af havnen i overensstemmelse med reglerne i "Lov om havne". Aabenraa Byråd har vedtaget "Vedtægter for Aabenraa Havn" med retningslinjer for, hvorledes havnens ledelse varetages af havnebestyrelsen. Du kan se den nuværende bestyrelsessammensætning via dette [link](#).

Den daglige ledelse af havnen varetages af havnens direktør, driftschefen, økonomi- og administrationschefen samt den kommende Business Developer. Direktøren er den øverst ansvarlige leder for Aabenraa Havn og refererer til bestyrelsen. Driftschefen, økonomi- og administrationschefen samt Business Developeren refererer til direktøren, mens havnens syv driftsmedarbejdere samt drifts- og økonomiassistenten refererer til driftschefen.

Figur 1: Organisationsdiagram



Økonomi

Som det står formuleret i ejerstrategien skal Aabenraa Havn drives efter langsigtede finansielle bæredygtighedsprincipper, og der skal samtidigt sikres den nødvendige udvikling i Aabenraa Havn. Investeringerne skal ske med henblik på at opfylde kommunens mål for havnen og kommunes samlede udvikling.

Aabenraa Havn havde i 2019 et omsætningsmæssigt gennemsnitligt år. I 2020 blev der budgetteret med en ca. 10% højere nettoomsætning og ordinært driftsresultat.

Hovedtal t.kr.	2019
Nettoomsætning 27.146	24669
Bruttoresultat	19219
Resultat før af-og nedskrivninger, finansielle poster og skat (EBITDA)	11710
Resultat af ordinær drift	3127
Resultat af finansielle poster -1.600	3014
Årets resultat	6931
Nøgletal	2019
EBITDA-margin 48,7%	47,5%
Afkastningsgrad	1,1%
Soliditetsgrad	81,6%
Egenkapitalforrentning	3,0%
Nettoomsætning pr. medarbejder	2.243

Stillingen som Business Developer

Stillingen som Business Developer er en nyoprettet stilling, som skal bidrage til at realisere ejerstrategiens mål og understøtte den fortsatte udvikling af havnens forretningsområder. Det indebærer først og fremmest at opsøge og realisere forretning med nuværende og nye kunder inden for recycling, logistik- og transportbranchen og andre virksomheder, hvor den lette adgang til såvel motorvejsnet som mulighed for anløb af skibe med stor dybgang vil være attraktivt.

Da stillingen er ny, vil opgaveporteføljen løbende blive tilpasset til den generelle markedsudvikling samt til de kompetencer og erfaringer, som den kommende Business Developer bringer ind i jobbet.

Opgaver og ansvar

Som Business Developer kan dine primære opgaver og ansvar indeles i følgende overskrifter, som uddybes i de følgende afsnit:

- Strategisk salg
- Analyser og business cases
- Markedsovervågning.

Strategisk salg

Det bliver din primære opgave at identificere og etablere professionelle og troværdige relationer til de kunder, der skal benytte de eksisterende og nye arealer og skabe endnu flere arbejdspladser på havnen. Sammen med direktøren og de øvrige chefer bliver du drivkraften i udvikling af samarbejdet med nuværende og kommende kunder. Samarbejdet i teamet bliver dynamisk, tæt og løbende.

Du skal som Business Developer aktivt arbejde med at spotte og etablere kontakt med virksomheder - også internationale - der kan udnytte og profitere af de gunstige muligheder, havnen kan tilbyde både facilitetsmæssigt, men også på grund af havnens geografiske placering og ønskerne om en samfundsmæssig bæredygtighed.

En stor del af dit arbejde vil derfor bestå i at kommunikere med nuværende og potentielle kunder om de muligheder, havnen kan tilbyde, samt forberede og deltage i salgsmøder – alene og sammen med direktøren.

En stor del af havnens kunder agerer på det nordtyske marked. Der er derfor også en forventning om, at du som Business Developer skal igangsætte initiativer, der kan udvikle og vedligeholde samarbejdet med det nordtyske marked. Derfor forventes du også at kunne begå dig på tysk på forretningsniveau. De helt skarpe skriftlige og mundtlige kompetencer er allerede til stede i ledergruppen.

Markedsanalyser og business cases

En stor del af det strategiske salgsarbejde og den generelle forretningsudvikling består i at gennemføre og udarbejde de bagvedliggende analyser og beslutningsoplæg, der giver et oplyst beslutningsgrundlag for direktøren og bestyrelsen. Der er en forventning om, at beslutningsoplæggene er gennemsigtige og indeholder konkrete og velargumenterede anbefalinger.

Konkret er der tale om udvikling og gennemførelse af skarpe og velgennemarbejdede business cases, markedsanalyser og konsekvensberegninger, der bl.a. skal identificere de virksomheder, som er relevante, potentielle kunder for Aabenraa Havn. Her vil ledergruppen være det helt centrale team til kvalificering af de enkelte business cases. Arbejdet indebærer desuden udarbejdelse af et professionelt og troværdigt salgs- og tilbudsmateriale til de forskellige kunder.

Arbejdsgangen vil typisk være, at der udarbejdes grundig foranalyse, som dernæst drøftes internt med de relevante parter, hvorefter der eventuelt indhentes yderligere information, der kan give anledning til yderligere interne drøftelser, inden der tages kontakt til markedet.

Markedsovervågning

Det ovenfor beskrevne analyse- og salgsarbejde stiller krav til, at du i rollen som Business Developer aktivt og løbende holder dig orienteret om udviklingen i markedet. Dit arbejde består derfor også i at lave løbende research på kunder og markedssituationen generelt, som vil gøre det muligt for dig til enhver tid at lave aktuelle og gennemarbejdede markedsanalyser og konkurrentanalyser, når behovet opstår.

Succeskriterier

Business Developerens præstation i jobbet vil som udgangspunkt blive vurderet på følgende hovedkriterier, idet situation og omstændigheder til stadighed vil sætte nye mål, som Business Developeren skal tilpasse sig:

Efter seks måneder vil den nye Business Developer primært blive vurderet på:

- At have etableret et velfungerende og tillidsfuldt samarbejde med direktøren, driftschefen og økonomi- og administrationschefen
- At have udarbejdet grundige analyser, business cases samt salgsmateriale for at skabe nye forretningsmuligheder både i forhold til den oprindelige Aabenraa Havn samt på arealerne fra det tidligere Enstedværk
- At blive oplevet som en professionel og troværdig repræsentant for Aabenraa Havn blandt kunder og øvrige samarbejdspartnere.

Efter 12 måneder vil Business Developeren desuden blive vurderet på:

1. At have skabt mærkbare resultater i form af nye forretningsområder på havnen - herunder at have landet den første nye kontrakt
2. At have bevist sin evne til godt og vel "tjene sin egen løn"
3. At Aabenraa Havn og du som Business Developer i markedet opleves som attraktive samarbejdspartnere

Den ideelle profil

I den endelige udvælgelse vil såvel erfaringsbaggrunden som de ledelsesmæssige og personlige kompetencer blive vægtet.

Erfaringer og færdigheder

Den ideelle kandidat besidder i alt væsentlighed følgende erfaringer og færdigheder:

- En relevant uddannelsesmæssig baggrund – med en merkantil profil
- Minimum 3-4 års erfaring fra brancherelateret stilling
- Gerne dokumenterede salgsresultater fra lignende stilling
- Bredt kendskab til og indsigt i transport- og logistikbranchen – gerne med erfaring fra havne og den maritime branche, shipping branchen – herunder recycling og bæredygtighed
- Erfaring med indsamling/overvågning af data fra relevante brancher samt udarbejdelse af markedsanalyser og business cases
- Erfaring og resultater med opsøgende salg
- Dokumenterede solide formidlingsevner, både mundtligt og skriftligt
- Behersker engelsk på forretningsniveau og tysk på konversationsniveau.

Personlige kompetencer og egenskaber

Den ideelle kandidat besidder i alt væsentlighed følgende personlige kompetencer og egenskaber:

- Du er vant til at arbejde med store mængder data og kan udforme skarpe og gennearbejdede analyser og business cases samt formidle dem med stor præcision og professionalisme
- Du har et godt overblik, tænker strategisk og kan forudse eventuelle forhindringer og risici
- Du har naturligt et nuanceret og kritisk blik på opgaver og udfordringer
- Du kan arbejde selvstændigt og holde hovedet koldt i selv de mest pressede situationer
- Har let ved at indgå i forpligtende fællesskaber og bidrag til teamet
- Du er udadvendt og trives med at være proaktiv i at opbygge og vedligeholde professionelle kunderelationer.

Vi lægger desuden vægt på, at du også har følgende kompetencer og egenskaber:

- Du er mål- og resultatdrevet og finder hurtigt et nyt mål, når det forrige er nået
- Du er en dygtig formidler, der kan kommunikere kompliceret information til alle og enhver på en levende og forståelig måde
- Du er nysgerrig og engageret i dit arbejde og følger løbende med i udviklingen på markedet
- Du kan genkende værdierne troværdighed, grundighed og kvalitet hos dig såvel som i dine referencer fra tidligere beskæftigelse.

Ansættelsesvilkår

Løn- og ansættelsesvilkår fastsættes efter gældende overenskomst. Løn forhandles med udgangspunkt i 600.000 kr. plus pension med afsæt i ansøgerens kvalifikationer. Der kan eventuelt forhandles resultatløn.

Der forventes tiltrædelse pr. 1. januar 2021.

Din arbejdsplads vil være på Aabenraa Havn, Mellemvej 25, 6200 Aabenraa, og der forventes en fornuftig køreafstand af hensyn til mødeaktivitet og et generelt lokalt engagement.

Proces- og tidsplan

AKTIVITET	DATO
Ansøgningsfrist	26.10.2020 kl. 10.00
Udvælgelse af kandidater til indledende samtalerunde	28.10.2020
Indledende samtaler	02.11.2020
Test, personvurdering og referencetagning	Ml. 1. og 2. samtalerunde
Rapportering og anden samtalerunde	12.11.2020
Forhandling	Efter anden samtalerunde
Tiltrædelse	01.01.2021

Ansættelsesudvalg

Mercuri Urval samarbejder gennem hele ansættelsesprocessen med et ansættelsesudvalg, som består af følgende:

- Henrik Thykjær, direktør
- Tonni Schrøder, driftschef
- Franziska Haderup, økonomi- og administrationschef

Ansættelsesudvalgets opgave er sammen med Mercuri Urval at gennemføre ansættelsesprocessen og afgive indstilling til direktøren, der har ansættelseskompetencen.

Kontaktoplysninger og ansøgning

Alle, der på baggrund af stillingsopslaget overvejer sin interesse i stillingen, er meget velkommen til at kontakte Mercuri Urval; direktør Jesper Lund, telefon 4045 3435/mail: jesper.lund@mercuriurval.com. Alle henvendelser vil blive behandlet fortroligt, og Aabenraa Havn vil ikke blive orienteret uden forudgående aftale herom.

Havnedirektør Henrik Thykjær fra Aabenraa Havn står ligeledes til rådighed for besvarelse af eventuelle spørgsmål fra interesserede på telefon 2129 4790/mail: henrik@AabenraaHavn.dk.