MOLSLINJEN søger en Revenue Manager

Vil du stå i spidsen for at omsætte data og analyser til konkrete kommercielle resultater? Som Revenue Manager hos Molslinjen får du en central rolle i at optimere indtjeningen på tværs af 10 færgeruter og mere end 100 busruter.
Du bliver en del af et ambitiøst og engageret team i Aarhus med målet om at blive blandt de bedste inden for revenue management. Du får direkte indflydelse på toplinjen og arbejder med prissætning, kapacitetsstyring og forecasting i tæt samspil med salg, kampagner og drift.
Sæsonudsving, vejr, ferier og events m.v. påvirker efterspørgslen, og biler og passagerer deler en begrænset kapacitet på den enkelte overfart. Det giver en alsidig hverdag, hvor dine beslutninger hurtigt kan ses på resultaterne.

Dine primære arbejdsopgaver vil være at:

•Optimere priser, kapacitet og produkter på tværs af vores ruter.
•Udarbejde og forbedre løbende forecasts for efterspørgsel og salg.
•Identificere markedsmuligheder og reagere hurtigt på ændringer i efterspørgslen.
•Analysere og reagere på bookingmønstre, konkurrenceforhold og kundeadfærd.
•Samarbejde tæt med marketing, salg og driften.
•Udvikle og forbedre revenue management-værktøjer og rapportering.

Vi ønsker os, at du:

•Har en stærk interesse for at identificere mønstre i data.
•Har lyst til at forstå kundernes adfærd og valg.
•Har mod på at udfordre eksisterende måder at arbejde på.
•Har evnen til at omsætte analyser til konkrete handlinger.
•Har lyst til at tage ansvar og sætte dit præg på forretningen.
•Har glæde ved at samarbejde på tværs af organisationen.

Måske arbejder du med revenue management inden for transport, travel, hotel, luftfart eller e-commerce – eller kommer fra en analytisk og kommerciel rolle med fokus på pris, volumen og kapacitet.

Vi forestiller os, at du har erfaring med:

•Revenue management, pricing eller yield management.
•Forecasting og efterspørgselsprognoser.
•Kapacitetsstyring og optimering.
•Kommercielle analyser.
•Pris- og kampagnetests samt evaluering af kommercielle initiativer.
•Excel, Power BI eller lignende analyseværktøjer.

Du behøver ikke opfylde alle punkter. Vi lægger størst vægt på, at du er analytisk stærk, kommercielt nysgerrig og har lyst til at bruge data til at skabe resultater for forretningen. Det er en fordel, hvis du har en Cand. Merc, HA eller lignende ”i rygsækken”.

Vi tilbyder, at du får:

•Stor indflydelse på den kommercielle udvikling.
•Mulighed for at sætte dit eget præg på revenue management arbejdet.
•En arbejdsplads, hvor analyser skal bruges og ikke bare produceres.
•Gode kolleger med ambitioner og humor.
•En arbejdsdag med stor indflydelse og høj grad af frihed under ansvar.
•En attraktiv medarbejderpakke med blandt andet sundhedsordning, frokostordning, fitnessfaciliteter og en lang række medarbejderrabatter.

Vil du med ombord: Send dit CV og din ansøgning allerede i dag. Vi afholder samtaler løbende og afslutter rekrutteringsprocessen, når vi har fundet den rette kandidat.
Har du spørgsmål til stillingen: Kontakt Revenue Management Director Martine Balslev

på mbal@molslinjen.com

Om Molslinjen

Rederiet Molslinjen driver ALSLINJEN, BORNHOLMSLINJEN, FANØLINJEN, LANGELANDSLINJEN, MOLSLINJEN, SAMSØLINJEN, KOSTERLINJEN og ØRESUNDSLINJEN.

Molslinjen er en del af EQT-ejede Nordic Ferry Infrastructure (NFI), der opererer færgeruter i Norge, Danmark og Sverige med en flåde på mere end 20 skibe, over 50 ruter og ca. 26 millioner passagerer årligt.

Vi har skabt en arbejdsplads, der tilbyder vores ca. 2.000 medarbejdere en spændende hverdag, hvor en uformel omgangstone, høj faglighed og frihed under ansvar går hånd i hånd.

Når du hører os sige "Kombardo", så er det et udtryk for den service og omsorg, vi præsenterer vores færgegæster for – men samtidig er Kombardo også et udtryk for, hvordan vi omgås og hjælper hinanden som kolleger. Vil du med ombord? Så Kombardo!