

## STILLING, SITUATION OG PROFIL (SSP)

# Senior Business Developer Rønne Havn

An aerial photograph of Rønne Havn harbor. The harbor is filled with water and several large cruise ships are docked at the piers. In the background, there are industrial structures, including tall chimneys and cranes, suggesting a port area with significant maritime activity. The sky is blue with scattered white clouds. The foreground shows a stone breakwater and a small boat moving through the water.

## Rønne Havn, Senior Business Developer



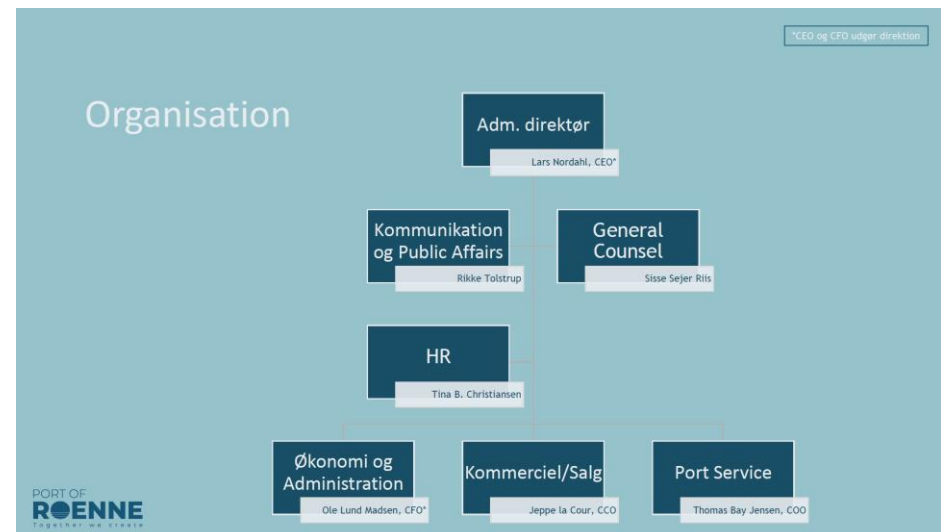
### Situationen

- Rønne Havn er Bornholms vigtigste infrastruktur og en drivkraft for udvikling på øen. Vi sikrer forsyningsikkerheden – hver dag. Samtidig udvikler vi havnen som knudepunkt for offshore vind og anden grøn energi i Østersøen. Det skaber vækst og en mere robust fremtid for Bornholm.
- Rønne Havn står midt i en udvikling, hvor offshore vind og andre grønne energiprojekter fylder mere og mere. Det stiller nye krav til vores analyser og kommercielle beslutninger og forudsætter løbende professionalisering, datadrevne beslutninger og en tydelig strategisk retning for havnens fremtidige aktiviteter. Derfor søger vi en Senior Business Developer, der kan være med til at drive den udvikling.
- De seneste år har havnen gennemgået en markant proces med store investeringer, udvidelser og en styrket position i Østersøen – og en markant forøgelse af omsætningen.
- Havnens kunder forventer i stigende grad en høj grad af professionalisme i både salg, dialog og den løbende servicering. Derfor arbejdes der med høje kvalitetsstandarder og en forventning om målrettet og proaktiv kommunikation over for både eksisterende og potentielle kunder.
- Den politiske opmærksomhed på havne er stigende – både nationalt og i EU – samtidig med, at havne i højere grad betragtes som kritisk infrastruktur. Den øgede politiske bevågenhed betyder, at havnedriften i stigende grad påvirkes af nye krav, reguleringer og forventninger til fx dokumentation, sikkerhed og bæredygtighed.
- Det er en stor prioritet fortsat at etablere og vedligeholde de rigtige relationer, som sikrer havnens fremtidige forretning og relevans – både ift. kunder, myndigheder og samarbejdspartnere.
- Der arbejdes strategisk med udviklingen af havnens arealer og bygninger – fx perspektiverne i en mulig etablering af et offshore wind center.



### Organisationen

- Rønne Havn består af ca. 40 medarbejdere. Den daglige ledelse er placeret hos direktionen og chefgruppen. Nedenstående organisationsdiagram viser strukturen for ledelse, stabe og de respektive afdelinger.
- Den kommercielle afdeling spiller en central rolle i at omsætte havnens strategiske ambitioner til konkrete kunderelationer, samarbejder og forretningsmuligheder. Afdelingen arbejder tæt sammen med både ledelsen og de operationelle funktioner i havnen for at sikre en professionel og sammenhængende indsats over for havnens kunder og samarbejdspartnere.
- Afdelingen bidrager løbende til at identificere nye muligheder for forretning og samarbejde, der kan styrke havnens samlede kommercielle position.
- Som ny Senior Business Developer vil du referere til den kommercielle direktør og samarbejde bredt; internt med Kommerciel afdeling, Port Service, Administration, General Counsel og QHSE, samt eksternt med kunder, brancheorganisationer, myndigheder og eksterne rådgivere.



## Rønne Havn, Senior Business Developer



### Stillingens roller og ansvarsområder

Stillingen kombinerer strategisk analyse og forretningsudvikling med kommerciel eksekvering. Det forventes, at rollen skal kunne arbejde strategisk med at udvikle havnens forretninger og sikre den løbende drift sammen med resten af den kommercielle afdeling. Stillingen indebærer også at være en analytisk og strategisk samarbejdspartner for den kommercielle direktør.

- Styrke og udvikle Rønne Havns kommercielle offshore-forretning samt de andre forretningsben med strategisk dybde og analytisk tyngde.
- Levere beslutningsgrundlag, scenarieanalyser og markedsindsigt, som organisationen styrer efter på kort og langt sigt.
- Sikre effektiv og professionel håndtering af kundeaftaler – fra dialog og forhandling til projektafslutning.
- Bidrage til at frigøre kapacitet i den kommercielle ledelse ved at løfte analyser, strategiarbejde og forretningsudvikling.
- Primært ansvar for kunderelationer samt strategisk analyse, markedsudvikling og forretningsudvikling inden for offshore-segmentet.
- Kommercielt kundeansvar og projektstyring på udvalgte sager.
- Bindeled mellem kunder, interne afdelinger og eksterne samarbejdspartnere.
- Samarbejde med Site manager og General Counsel omkring levering af professionel, helstøbt kundefølgning – både teknisk, relationelt og kontraktuelt.



### Aktuelle opgaver og succeskriterier

Som Senior Business Developer vil du have tre primære ansvars- og opgaveområde:

#### Strategisk analyse og forretningsudvikling:

- Udarbejde konkurrentanalyser, benchmarks og markedsvurderinger, der belyser havnens position og muligheder, samt kortlægge energipolitiske strategier og regulatoriske rammevilkår (policy mapping) på tværs af afdelingerne.
- Udarbejde business cases og investeringsoplæg til infrastrukturprojekter og nye forretningsområder samt udvikle scenarietænkning og datagrundlag, som leder organisationens strategiske beslutninger 3–5 år frem.
- Identificere vækstmuligheder inden for offshore vind, energiinfrastruktur, krydstogt og tilstødende segmenter samt bidrage aktivt til strategiprocesser og understøtte den kommercielle direktør med analytisk input til bestyrelsesniveau.

#### Kommerciel projektstyring på offshore vind

- Sikre kommerciel styring af offshore-projekter før, under og efter udførelse i samarbejde med teknisk funderede kollegaer.
- Koordinere kundeaftaler og arealdisponering, med klar kommunikation varetage løbende kundedialog samt sikre korrekt opfølgning og afslutning.
- Sikre effektivt internt flow mellem Port Service og kommercielle enheder.
- Udarbejde kommercielle oplæg, præsentationer og tilbud samt bidrage til forhandlinger.
- Opsamle markedsviden, deltage i netværk og identificere nye offshore-muligheder.

#### Tværgående kommercielle opgaver

- Understøtte kommercielle processer i krydstogt, bulk, færger, udlejning og projekter.
- Bidrage til planlægning, koordinering og kundefølgning på tværs af segmenter.
- Deltage i kundemøder og kommercielle drøftelser.
- Udarbejde oplæg og tilbud vedrørende areal- og bygningsudlejning.
- Sikre opfølgning, dokumentation og dataindsamling.

## Rønne Havn, Senior Business Developer



### Krav til baggrund

Erfaring og uddannelse:

- Erfaring med strategisk analyse, markedsanalyse og scenarietænkning.
- Dokumenteret evne til at udarbejde business cases, investeringsoplæg og beslutningsgrundlag.
- Forståelse for energipolitiske rammevilkår, herunder offshore vind og energiinfrastruktur.
- Stærke kompetencer inden for databehandling og kvantitativ analyse – Excel og BI-værktøjer på over gennemsnitligt niveau.
- Erfaring med strategiprocesser og tværgående forretningsforståelse.
- Kommerciel forståelse – gerne om havnedrift, prissætning, tilbud og kundeudvikling.
- Kunde- og relationshåndtering: kundedialog, forhandlingsprocesser og repræsentation.
- Kontraktforståelse og forhandling.
- Projektforståelse – koordinering og sikring af leverancekvalitet.
- Gerne markeds- og brancheindsigt inden for offshore vind, krydstogt, shipping, logistik og energi.
- Klar skriftlig og mundtlig formidling – herunder præsentationer til direktion og bestyrelse.
- Engelsk på højt professionelt niveau. Dansk er en fordel, men ikke et krav.
- Erfaring med CRM, planlægningsværktøjer, rapportering og BI-platforme.



### Ønsker til adfærd

- Analytisk stærk – trives med data og komplekse problemstillinger.
- Strategisk tænkende – evner at løfte blikket og se langsigtet.
- Resultatorienteret og eksekverende – kan omsætte analyser til handling.
- Samarbejdsorienteret og en god sparringspartner for ledelsen.
- Initiativstærk og selvkørende.
- Struktureret og ansvarsfuld.
- Professionel og fleksibel i en dynamisk hverdag.



## Rønne Havn, Senior Business Developer



### Tidsplan

- Ansøgningsfrist mandag den 8. juni kl. 23:59
- Udvælgelsesmøde torsdag den 11. juni
- 1. samtalerunde mandag den 15. juni 2026
- Test og referencer
- Evt. møde med ansættende chef
- 2. samtalerunde torsdag den 25. juni
- Tiltrædelse 1. august 2026



### Indstillings-/ansættelsesudvalg

- Jeppe la Cour, CCO
- Tina Christiansen, HR-kordinator
- Christian Terry, Site manager
- Maja Felicia Bendtsen, Business Officer, Bulk



### Uddybende information

- Løn forhandles efter kvalifikationer.
- Arbejdssted: Med udgangspunkt på Rønne Havn, Fiskerivej 1 – og med mulighed for hjemmearbejde i henhold til virksomhedens retningslinjer.
- Andre fordele:
  - Sundheds- og ulykkesforsikring
  - Frokostordning med lav egenbetaling
  - Stor grad af fleksibilitet og god work/life-balance
  - Aktiv personaleforening og årlige firmafester



### Kontaktoplysninger

Jeppe la Cour

T: +45 23 45 87 65

E: [jlc@portofroenne.com](mailto:jlc@portofroenne.com)

Konsulent Peter Debel Jacobsen

T: +45 5076 1200

E: [peter.jacobsen@mercuriurval.com](mailto:peter.jacobsen@mercuriurval.com)

Projektkoordinator Nanna Beuschau

T: +45 5076 1262

E: [nanna.beushcau@mercuriurval.com](mailto:nanna.beushcau@mercuriurval.com)

Direktør og partner Jesper Lund

T: +45 4045 3435

E: [jesper.lund@mercuriurval.com](mailto:jesper.lund@mercuriurval.com)