

STILLING, SITUATION OG PROFIL (SSP)

Forretningsudvikler til CO₂-fangstprogram Kunder, værditilbud og indtægtskilder



FJERNVARME FYN

Fjernvarme Fyn, Forretningsudvikler – Kunder, værditilbud og indtægtskilder



Situationen

- Fjernvarme Fyn har truffet et ambitiøst klimavalg om at igangsætte et program for CO₂-fangst og -lagring (CCS).
- Programmet omfatter udarbejdelse af et beslutningsgrundlag for en løsning omhandlende CO₂-fangst på Fjernvarme Fyns affaldsenergianlæg og efterfølgende transport og permanent lagring af CO₂.
- Programmet skal danne grundlag for en ansøgning til den nationale støttepulje for CCS, som har fokus på projekter med det laveste støttebehov per ton lagret CO₂. Endemålet er at stå med et færdigt anlæg til CO₂-fangst hos Fjernvarme Fyn.
- Fjernvarme Fyn vil med et professionelt set-up præsentere det skarpest mulige og mest konkurrencedygtige projekt med en solid teknisk løsning, økonomisk overblik over omkostninger og indtægter samt professionel afdækning af risici og potentialer.
- Fjernvarme Fyn har etableret en programorganisation specifikt til denne opgave, hvori der er et dedikeret spor for forretningsmodellen, herunder fastsættelse af omkostninger og indtægter. Det er til dette spor, at Fjernvarme Fyn nu søger en forretningsudvikler.



Organisationen

- Som Danmarks 3. største fjernvarmeselskab har Fjernvarme Fyn mere end 320 ansatte og er en af de største varmeforsyninger i Europa. Forsyningen dækker næsten hele Odense og omegn, svarende til mere end 100.000 modtagere.
- Fjernvarme Fyn har som mission at levere sikker, billig og miljøvenlig fjernvarme, og ønsker at blive klimaneutral i 2030.
- Med Odense og Nordfyns kommuner som ejere drives Fjernvarme Fyn af en bestyrelse med repræsentanter herfra samt eksperter inden for energisektoren.
- Modningsprojektet har et budget på 130 millioner kroner og er estimeret til at have investeringsomkostninger på op mod 2-4 milliarder.



Fjernvarme Fyn, Forretningsudvikler – Kunder, værditilbud og indtægtskilder



Stillingens roller og ansvarsområder

- Deltage i og understøtte programledelsen for CO₂-fangst på strategiske spørgsmål, herunder problemløsning og opfølgning.
- Deltage i sporet *Kunder, værditilbud og indtægtskilder*, hvor du vil spille en central rolle i at sikre den økonomisk mest optimale løsning samt bidrage til at skabe transparens omkring omkostninger og gevinster og de tilhørende risici. Du er med til at gennemføre dybdegående analyser og identificere optimeringspotentialer, der understøtter Fjernvarme Fyns strategiske mål om at levere det mest omkostningseffektive bud til CCS-puljen.
- Central for arbejdet med at udarbejde, trykteste og optimere den skarpest mulige business case-model.
- Dialog med øvrige programspor om input og forudsætninger for casen.
- Overblik over og optimering af værdikæder. Deltage aktivt i de enkelte spor for at sikre optimering eller revidering af positionering og aftaler i værdikæden frem mod budafgivelse for at sikre størst konkurrencedygtighed.
- Være med til løbende at justere retning for programmets forretningsstrategi og målbillede, hvor opsætning og vurdering af forskellige positioner og muligheder for CO₂-fangst projektet udarbejdes.
- På sigt deltage i Fjernvarme Fyns mange andre udviklings- og analyseopgaver.



Aktuelle opgaver og succeskriterier

- En gennemarbejdet og optimeret forretningsmodel og business case-model til budafgivelse.
- Identifikation af risici og værdisætning.

Fjernvarme Fyn, Forretningsudvikler – Kunder, værditilbud og indtægtskilder



Krav til baggrund

Erfaring og uddannelse:

- Du har en videregående uddannelse, der sætter dig i stand til at løfte stillingens opgaver og udfordringer, fx inden for økonomi, finansiering, energi eller lignende.
- Dokumenteret erfaring med projektledelse, forretningsanalyse, optimering og udarbejdelse af beslutningsgrundlag – og gerne af tilsvarende omfang og kompleksitet.
- Relevant og dokumenteret erfaring med økonomisk og finansiel analyse og modellering af større investeringsbeslutninger.
- God kommerciel og strategisk forståelse.
- Erfaring med leverandørforhandling og kontraktindgåelse af større kontrakter vil være en fordel.
- Kendskab til energi- eller forsyningsbranchen.



Ønsker til profil

- Stærk strateg, der har et skarpt blik for både potentialer og risici. Kan let overskue det komplekse og drage meningsfulde konklusioner.
- En kommerciel tilgang. Er optaget af forretningsmæssig fremdrift.
- En naturlig holdspiller, der samarbejder både effektivt og selvfølgeligt i tværfaglige teams. Opbygger nemt relationer og er nysgerrig på andre.
- Struktureret og systematisk i sin tilgang.

Fjernvarme Fyn, Forretningsudvikler – Kunder, værditilbud og indtægtskilder



Tidsplan

- Der afholdes samtaler løbende - derfor gerne indsend ansøgning og CV asap, hvis du ønsker at komme i betragtning.



Ansættelsesudvalg

- Søren Eskelund Toft, programchef
- Troels Hansen, Forretningsudvikler



Uddybende information

- [Link til pressemeddelelse om projektet](#)
- Løn efter kvalifikationer
- Arbejdsstedet er Havnegade 120, Odense C . Der er mulighed for virtuelt arbejde, når det kan passes ind.



Kontaktoplysninger

Troels Hansen, Forretningsudvikler

T: +45 20447985

E: trh@fjernvarmefyn.dk

Chefkonsulent Thomas Gajhede

T: +45 2084 1030

E: thomas.gajhede@mercuriurval.com

Projektkoordinator Anne Marie Bak

T: +45 5076 1214

E: annemarie.bak@mercuriurval.com