

Airline Sales & Event Manager til SAS

Som barselsvikar i rollen som Airline Sales & Event Manager bliver du en del af det team, der udvikler og promoverer rutenetværket fra Københavns Lufthavn. Du får ansvar for markedsføring, events og aktiviteter, der bringer flyselskaber og destinationer tættere på vores passagerer og du bliver en vigtig brik i at fastholde og udvikle CPH som Nordeuropas største trafikknudepunkt.

Om at være Airline Sales & Event Manager

Som Airline Sales & Event Manager spiller du en nøglerolle i den kommercielle kontakt til flyselskaberne. Du er ansvarlig for at planlægge og eksekvere marketingaktiviteter og events, der skaber synlighed omkring nye ruter og partnerskaber. Du bliver tovholder på B2B-markedsføring og fejring af nye ruter i terminalen, og du deltager i koordineringen af CPH's tilstedeværelse på internationale konferencer og brancheevents.

Du har ansvar for budgetopfølgning, samarbejder med eksterne bureauer og sikrer, at aktiviteter gennemføres med høj kvalitet og inden for rammerne. Du bliver en del af det team, der udvikler og vedligeholder mere end 325 ruter fra CPH og som samtidig er med til at positionere lufthavnen som Nordens førende cargo-hub.

Da vi er et lille, men effektivt team, vil du få stor frihed til at drive dine egne opgaver, men også en bred rolle, hvor du hjælper til dér, hvor det giver mening.

Vi ser frem til, at du bidrager med

Indrykningsdato

30.06.2025

Ansøgningsfrist

27.07.2025

Virksomhedsnavn

Københavns Lufthavn

Fagområde



Ikke kunstneriske jobs

Angiv type af ansættelse

Barsel

Navn på kontaktperson

Rekrutteringsteamet

hrm@cph.dk

Søgstilling

[https://jobs.cph.dk/job/K%C3%B8benhavn-Airline-Sales-&-Event-Manager-\(Barselsvikariat\)/1218492101/](https://jobs.cph.dk/job/K%C3%B8benhavn-Airline-Sales-&-Event-Manager-(Barselsvikariat)/1218492101/)

- Erfaring med at planlægge og eksekvere marketingaktiviteter og events – gerne med fokus på B2B
- Evnen til at holde mange bolde i luften og samtidig have styr på detaljen
- En forståelse for budgetter og faktureringsprocesser
- Engelsk på forhandlingsniveau, både skriftligt og mundtligt – og et internationalt mindset
- Flydende dansk i skrift og tale, da det er en forudsætning for at kunne varetage stillingen

Du får et tæt samarbejde med Airline Sales-teamet og CPH's marketingafdeling. Du kommer også til at koordinere med både Security, VIP-service og andre operationelle afdelinger og arbejder løbende sammen med flyselskaber fra hele verden, eventbureauer og konferencepartnere.

Om hvordan du lykkes i jobbet

Du lykkes i rollen, hvis du trives med at tage ansvar og selvstændigt driver dine opgaver fremad. Du motiveres af at arbejde i et dynamisk miljø med mange interessenter og af at se konkrete resultater af dine indsatser, hvad enten det er et succesfuldt event eller en veludført kampagne.

Du har sandsynligvis en videregående uddannelse inden for salg, marketing eller kommunikation, og du har erfaring fra en lignende rolle, hvor du har arbejdet med events og marketing i et kommercielt setup.

Du lykkes i jobbet på den korte bane, når du hurtigt sætter dig ind i de planlagte aktiviteter og sikrer, at de bliver gennemført med kvalitet og i tæt dialog med både interne og eksterne partnere.

På den længere bane lykkes du når, du selv tager styring og bidrager aktivt til udviklingen af nye aktiviteter og sikrer, at vores marketingindsats skaber værdi for både CPH og vores partnere.

Om afdelingen

Du bliver en del af Airline Sales & Route Development, som er et team på otte kolleger, der arbejder dedikeret for at styrke CPH's netværk og relationer til flyselskaberne. Her er både højt tempo, internationalt udsyn og en uhøjtidelig og hjælpsom kultur. Vi griner, sparrer og hjælper hinanden og har både fly-nørder, vinentusiaster og hobby-golfere iblandt os.

Om Morten, din nye leder

Som din kommende leder lægger jeg vægt på frihed under ansvar. Det betyder, at jeg sætter en tydelig retning og er altid klar til sparring, men du får selv ejerskab over dine opgaver. Jeg er tilgængelig og nysgerrig på dine idéer og arbejder for en kultur, hvor vi både leverer og lærer. Du vil opleve et tillidsfuldt samarbejde og en hverdag, hvor du har rum til at præge din rolle.

Om os | Hvad tilbyder vi

Du bliver en del af en helt særlig atmosfære og en organisation, der hver dag arbejder engageret for, at vores passagerer får den bedste rejseoplevelse.

Udover pension og IT-udstyr tilbyder vi

- Frihed til planlægning af dine opgaver – det betyder for eksempel, at du har mulighed for at arbejde hjemmefra efter aftale med din leder
- Fri parkering, cykelservice, bilrengøring og rabataftaler
- Fysioterapi og træningslokale, yoga, rådgivning fra træner mv.
- Sundhedssikring – børn er dækket automatisk
- Individuelle check-in samtaler.

Om ansøgningen | Stig ombord på dit nye job

Vi ser frem til at læse din ansøgning, så send den gerne snarest muligt og senest d. 21. juli.

Vi ved godt, du nok snart holder sommerferie, og det gør vi også, men vi prøver at passe samtalerne ind mellem solskin, sommer og dine og vores ferieplaner.

Ansøgninger modtages kun via vores rekrutteringssystem.

Det er en forudsætning for ansættelse, at du kan blive politigodkendt, ligesom du skal kunne opretholde politigodkendelsen gennem hele din ansættelse.

Ansøgningsfrist: 27/07/2025