

Partnership Development Manager til DTD Groups festivaler

Vi søger en salgsorienteret Partnership Development Manager til at opbygge værdifulde relationer og etablere kommercielle partnerskaber på tværs af NorthSide, Tinderbox, Fyrfest og DTD Concerts.

Vi søger en salgsorienteret Partnership Development Manager til at opbygge værdifulde relationer og etablere kommercielle partnerskaber.

For os handler kommercielle partnerskaber og strategiske samarbejder om at skabe værdi hele vejen rundt - for vores partnerbrands, for egne festivalbrands og ikke mindst for vores mange gæster. DTD Group står bag nogle af Danmarks mest markante festivaler og live-musikoplevelser - herunder NorthSide, Tinderbox, Fyrfest og DTD Concerts.

Om rollen

Med udgangspunkt i DTD Groups portefølje af festivaler, koncerter og kulturelle IP'er får du ansvaret for at drive en stærk pipeline, og sikre vækst gennem kommercielle partnerskaber, der skaber værdi for både os, vores partnere og publikum.

Du skal vise brands og bureauer, hvordan vi skaber værdi og leverer tydelig ROI - og samtidig konceptualisere engagerende og kreative brandaktiveringer, som omsætter

Indrykningsdato

06.10.2025

Ansøgningsfrist

31.10.2025

Virksomhed



Lokation

Aarhus C

Fagområde



Angiv type af ansættelse

Fuldtid

Navn på kontaktperson

Tenna Brendstrup

tenna@dtdgroup.dk
30736652

partneres målsætninger til integrerede branduniverser for lokale og globale virksomheder.

I tæt samarbejde med vores nuværende Partnership Development Manager, interne teams og eksterne samarbejdspartnere, udvikler du strategiske onsite-aktiveringer og full-funnel kampagner, der skaber reel værdi og målbar effekt.

Ansvarsområder

- Skabe vækst gennem kommercielle partnerskaber med relevante brands og bureauer.
- Etablere en stærk pipeline og sikre fremdrift i dialogerne på tværs af brancher - herunder FMCG, telco, skønhed, mode, tech m.fl.
- Identificere markedstendenser og nye brandmuligheder.
- Opbygge og vedligeholde værdifulde relationer til eksisterende og potentielle partnere.
- Udvikle og drive partnerskaber med fokus på opsøgende kontakt.
- Konvertere målsætninger til langsigtede strategiske partnerskaber, der skaber værdi for både brand, festival/koncert og publikum.
- Forhandle kontrakter, priser og vilkår.
- Sikre profitabel vækst og opnå økonomiske mål.
- Rådgive partnere om aktiveringer med forretningsmæssig værdi.
- Repræsentere DTD Group ved brancheevents, og indtage værtsrollen ved partner- og leadarrangementer før, under og efter festivalsæsonen.

Profil

- Minimum 5 års erfaring med business development, account management eller salg inden for partnerskaber, sponsorater, mediesalg eller forretningsudvikling i bureaubranchen - gerne med erfaring fra kultur, musik eller events.
- Salgsorienteret med et skarpt kommercielt mindset.
- Struktureret og resultatorienteret.
- Et stærkt netværk inden for brandmarketing og/eller i kreative/mediebureauer - især i Danmark og Norden.
- Kommunikativ gennemslagskraft med solid formidlingsevne - både på skrift og i tale.
- Flydende på dansk og engelsk med stærke kommunikations- og forhandlingsevner.

Hvorfor blive en del af DTD Group

Du bliver en del af et dynamisk team i en kulturdreven organisation med et klart mandat til at forme fremtidens partnerskaber og sætte nye standarder for brandoplevelser på nogle af Danmarks mest ikoniske festivaler og store koncertoplevelser.

Ansøgning

Ansøgningsfrist er fredag d. 31. oktober kl. 12.00. Vi forventer samtaler afholdt i løbet af november med henblik på opstart pr. 5. januar 2026.

Ansøgning og CV (og eventuelle spørgsmål) sendes til Head of Brand Partnerships Tenna Brendstrup på tenna@dtdgroup.dk

Arbejdsstedet er DTD Groups kontor i København.

DTD Group står bag festivalerne NorthSide, Tinderbox og Fyrfest samt DTD Concerts i Danmark. Vi er en del af en større international sammenslutning med over 80 festivaler i Europa og Australien, hvor vi løbende sparrer og udvikler vores events og partnerskab.