



KARVIL
GROUP

 KARVIL  JES P. JESSEN  ALS MOTOR

Ford Erhvervsbilrådgivere til Karvil Biler i Sønderjylland

Vi styrker vores Ford erhvervsteam på Ford i Sønderjylland og søger dygtige erhvervsbilrådgivere.

Ford udbygger deres position på det danske varevogsmærker og Ford Transit har nu i adskillige år været erhvervslivets foretrukne varebil.

Med nye variant, bl.a. E-Transit, Connect og Tourneo så forventer vi fortsat vækst i Ford varebilssalg.

Med Ford forhandling i trekantsområdet og i Sønderjylland, så ønsker vi at udbygge vores markedsposition og sælge endnu flere Ford varebiler - og det kan du blive en central del af.

Kunne du tænke dig at blive en del af et moderne og dynamisk erhvervsteam med Erhvervschef Jesper Muhs i spidsen, gode kolleger og masser af positiv energi – så skal du være en del af Ford x Karvil erhvervsteamet.

Er du en erfaren erhvervsbilrådgiver - eller kunne du tænke dig at blive det?

Det vigtigste i branchen er at man er god til mennesker - relationer - troværdig - og kan sætte sig ind i de behov som erhvervskunderne har.

Så vi hører meget gerne fra erhvervssælgere, men også for dig, som måske er håndværker eller sidder hos en trælasthandel - eller noget helt andet.

Arbejdsgiver

Karvil Biler A/S - Odense

Bondovej 13 – 15

5250, Odense SV

Telefon: **63 17 41 41**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Jesper Muhs

jmu@karvil.dk

48 88 22 43

Annonce ID: 20702

Indrykket: 04. oktober 2024

Du skal kunne formidle og sælge de løsninger som de små og mellemstore virksomheder efterspørger indenfor Fords brede varevognsprogram.

I Karvil Group sælger vi ikke blot biler, vi sælger køreglæde. Vores passion for køretøjer, vores store viden om biler og vores ærlige og kompetente rådgivning er nemlig dét, der driver det hele. Sådan har det været siden 2001, og sådan bliver det ved med at være.

Derfor søger vi nu Erhvervsbilrådgivere, der er født med et særligt salgsgen og en der har lyst til at være en del af en stærk kultur med masser af frihed under ansvar og udviklingsmuligheder.

Er det dig? Så læs med her.

Som Erhvervsrådgiver, kommer du til at:

- Få en vigtig rolle med meget ansvar og højt til loftet.
- Få gode muligheder for at udvikle dig både personligt og fagligt gennem vores Karvil Academy.
- Få en attraktiv lønpakke inklusiv progressivt provisionssystem, pensionsordning og sundhedsforsikring.
- Få muligheden for at blive en del af en stærk kultur med fokus på fællesskab, samarbejde og højt humør.
- Få en arbejdsplads, der vægter det sociale højt.

Én ting er at gå på arbejde. En anden er at have det godt sammen med dine kollegaer. Hos Karvil vægter vi det sociale sammenhold højt. Vi har fire årlige arrangementer på tværs af koncernen, og samtidig står hver enkelt afdeling for at skrue op for hyggen og sjove tiltag hver især.

Du bliver samtidig en del af et professionelt erhvervsteam med kompetencer indenfor fleet, udbud, erhverv og leasing - teamet består af dygtige profiler der har en god og positiv holdånd, og som har det godt med hinanden uagtet om man er erhvervsrådgiver, trainee, fleetchef eller noget helt andet.

Sådan ser dine arbejdsopgaver ud:

- Rådgive virksomhederne om valg af biler, der matcher deres behov og budget.
- Udarbejde og præsentere finansierings- og leasingmuligheder for nye Ford- og brugte biler.
- Håndtere hele salgsprocessen fra første kontakt til aflevering af bilen.
- Skabe og vedligeholde langvarige relationer til både nye og tilbagevendende kunder.

- Deltage i markedsføringsaktiviteter, herunder præsentation af biler hos håndværkere, trælasthanter og andre out of house aktiviteter.
- Deltage i relevante netværk og andet i lokal området.

Sådan ser vores ønsker til dig ud:

- Erfaring med salg, gerne inden for bilbranchen eller brugte biler, er en fordel, men ikke et krav.
- En serviceminded tilgang og passion for at levere en god kundeoplevelse.
- Stærke kommunikations- og forhandlingsevner, både skriftligt og mundtligt.
- Evne til at være resultatorienteret og arbejde selvstændigt mod klare salgsmål.
- Stor interesse for biler samt viden om og indsigt i markedet.
- God til at bevare overblikket i en travl hverdag med mange opgaver.
- Kompetence i at opbygge og vedligeholde langvarige kunderelationer.
- Gerne erfaring med it-systemer, herunder CRM-systemer og salgsrapporter.
- Evne til at samarbejde i et team og bidrage til et positivt socialt arbejdsmiljø.

Accelerér din karriere i dag:

Skal du være en del af Karvil-teamet og være med til at skabe endnu mere køreglæde? Send dit CV og en kort ansøgning.

Vi holder samtaler løbende og ansætter, når vi har fundet den rette kandidat.

Har du spørgsmål, er du altid velkommen til at kontakte Jesper Muhs på tlf.:

[48 88 22 43](tel:48882243) eller jmu@karvil.dk

Vi glæder os til at høre fra dig.

Bliv klogere på Karvil

Vi har 10 bilentre i Svendborg, Odense SV, Aabenraa, Rødekro, Sønderborg, Middelfart, Fredericia og Roskilde, og vi forhandler mærkerne Hyundai, Ford, Mazda, Nissan, Mitsubishi og Honda.

Hos Karvil stræber vi efter at være det mest ærlige og engagerede bilhus i Danmark, og det er vores mål at skabe køreglæde og tilfredse kunder gennem god service og ærlig rådgivning. Hver dag. Vi er nemlig mere end bare biler - vi er eksperter i biler.