



## Bilrådgiver til Karvil Biler i Rødekre

### *Er du en erfaren bilrådgiver, der kan sælge ægte køreglæde?*

Hos Karvil 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 endnu en dygtig bilrådgiver. En bilrådgiver, der kan sælge en bil til både førstegangskøberen og den erfarne bilejer. En bilrådgiver, der har lyst til at være en del af en stærk kultur med masser af frihed under ansvar og udviklingsmuligheder. Er du proaktiv, har du et glimt i øjet, er du ydmyghed og ansvarlig? Så er det dig, vi søger!

### *Er det dig? Så læs med her.*

Vores bilforretning i Rødekre har igennem mange år været en succesfuld bilforretning, og den har med forhandling af bl.a. Hyundai og Ford en stærk produktportefølje der appellerer til de fleste kunder. Udover Ford og Hyundai, har salgsafdelingen også en brugtbilsforretning med et bredt udvalg af brugte biler.

### *Som bilrådgiver 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 læringsplatform, Karvil Academy.



  
**KARVIL**  
GROUP

 KARVIL  JES P. JESSEN  ALS MOTOR

Arbejdsgiver

**Karvil Biler A/S - Rødekre**

Brunde Øst 18

6230, Rødekre

Telefon: **74 43 20 22**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Leo Christensen

[LC@karvil.dk](mailto:LC@karvil.dk)

**30 52 59 73**

Annonce ID: 21136

**Ansøgningsfrist: Udløbet**

- 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.

## ***Sådan ser dine arbejdsopgaver ud?***

Som bilrådgiver hos Karvil kommer du til at få en bred vifte af opgaver. Du kommer bl.a. til at:

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

## ***Sådan ser vores ønsker til dig ud:***

- Erfaring med salg, gerne inden for bilbranchen.
- En serviceminded tilgang og passion for at levere en god kundeoplevelse.
- Erfaring med salg af Ford og Hyundai er en fordel.
- Stærke kommunikations- og forhandlingsevner, både skriftligt og mundtligt.
- Du er resultatorienteret, proaktiv og arbejder selvstændigt mod klare salgs mål.
- Du har 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.
- Erfaring med it-systemer, herunder CRM-systemer og salgsrapporter.
- Evne til at samarbejde i et team og bidrage til et positivt socialt arbejdsmiljø.

## ***Lyder det som noget for dig?***

Nysgerrig? Fortæl os om dig selv og hvorfor vi umuligt kan undgå se dig til en samtale.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Leo Christensen via mail [LC@karvil.dk](mailto:LC@karvil.dk) eller på telefon [30 52 59 73](tel:30525973).

Vi ønsker en bilrådgiver hurtigst muligt.

Vi indkalder til samtaler løbende, så send os din ansøgning allerede i dag.

*Vi glæder os til at høre fra dig!*

## **Hvem er Karvil Group?**

Karvil Group har 10 bilcentre i hhv. Sønderborg, Aabenraa, Rødekro, Odense SV, Middelfart, Fredericia, Svendborg og Roskilde der sammenlagt forhandler mærkerne Hyundai, Ford, Mazda, Nissan, DS, Mitsubishi, Maxus, Honda og Kia.

Kundetilfredshed er nøgleordet hos Karvil både i forhold til salg og service. Medarbejdere hos Karvil har et højt kompetenceniveau, og Karvil ønsker derfor at ansætte de bedste medarbejdere og sikre, at der er gode muligheder for udvikling og uddannelse.