



SEMLER

Koordinator til B2G Sales hos Semler Gruppen i Brøndby

Vil du være med til at styre projekter i forbindelse med tilbudsgivning på biler til staten, kommuner, regioner og grønne flåder i den offentlige sektor?

Vi søger en struktureret og samarbejdsorienteret koordinator, der skal varetage en bred vifte af administrative og operationelle opgaver relateret til vores samarbejde med Forsvaret og Rigspolitiet.

Du vil få en central rolle i at sikre, at tilbud, dokumentation og datahåndtering foregår effektivt og korrekt – og du bliver samtidig et vigtigt bindeled mellem forskellige interne afdelinger og eksterne interessenter.

Om jobbet

B2G Sales er en afdeling i Skandinavisk Motor Co. i Brøndby, som håndterer alle brands i Semler Gruppen og håndterer salg til den offentlige sektor såsom de danske Kommuner, Regionerne, Forsvaret og Rigspolitiet mv. Vi leverer f.eks. kommunale hjemmeplejebiler, driftskøretøjer til Regionernes beredskab, politibiler, ambulancer og Akutlægebiler.

Salget foregår primært via udbud og dynamiske indkøbssystemer, men også enkeltstående tilbud. Stillingen er nyoprettet, og dine arbejdsopgaver er bl.a.:

Tilbuds- og faktureringsopgaver:

- Udarbejdelse og oprettelse af tilbud til kunder

Arbejdsgiver

Semler Gruppen - Brøndby

Park Allé 289 G

2605, Brøndby

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Head of
B2G Brian
Have

brha@vw.dk
40 29 91 27

Sales &
Contract
Manager

Frej
Henneberg
(Efter d. 15.
august)

frhn@vw.dk
21 51 70 02

Announce ID: 22425

Ansøgningsfrist: Udløbet

- Håndtering og udsendelse af fakturaer
- Forberedelse af SKI- og miniudbudsmateriale (på sigt)

Vedligeholdelse af systemer og dokumentation:

- Daglig vedligeholdelse og opdatering af interne data
- Opdatering og strukturering af opbygningsark relateret til køretøjer og tilpasninger
- Håndtering og vedligeholdelse af applikationer til kunderne
- Indsamling og registrering af data til budget og forecast
- Integration og overførsel af relevante data i nyt ERP-system

Administrative og supportopgaver:

- Udarbejdelse af mødereferater
- Oprettelse og opfølgning af sager
- Indhentning og kvalitetssikring af dokumentation for produkter

Om dig

Du er proaktiv, løsningsorienteret og selvstændig. Trives med både rutineprægede og udviklingsorienterede opgaver. Du opleves som en teamplayer, og har god forståelse for komplekse arbejdsgange og samarbejdsrelationer.

Vi ser gerne, at du har:

- Erfaring med administration, dokumenthåndtering eller offentlig / privat udbud
- Kendskab til SharePoint, IT-systemer og gerne TM1
- Gode skriftlige og mundtlige kommunikationsevner
- Struktur og præcision i opgaveløsning samt evnen til at bevare overblik
- Erfaring med kundekontakt og samarbejde med offentlige instanser er en fordel

Du skal være særlig opmærksom på, at du som ansat i Semler B2G Sales er omfattet af nogle særlige vilkår / krav da vores kunder kræver et højt sikkerhedsniveau. Du skal bl.a. kunne sikkerhedsgodkendes af Forsvaret og Politiet samt opretholde sikkerhedsgodkendelserne under hele ansættelsesforløbet.

Om os

Vi er en del af Semler Gruppen, som er Danmarks største virksomhed i bilbranchen med over 100 års erfaring inden for import og salg af biler. Vi

håndterer primært følgende brands: SEAT, CUPRA, Skoda, Volkswagen Personbiler, Volkswagen Erhvervsbiler, Audi og Ducati mfl.

Den offentlige sektor indkøber køretøjer via udbud, som bliver til flerårige kontrakter, og derfor er nogle af nøgleordene i vores afdeling også: grundighed, ordentlighed, compliance og klar på forandringer. Vi er et socialt og uformelt team, og har en åben og direkte dialog, som er afgørende for vores succes.

Vi tilbyder en stilling med spændende udfordringer og en bred kontaktflade. Hertil kommer pension, sundhedssikring og en hel del andre medarbejdergoder, der bl.a. inkluderer fitnessfaciliteter og en formidabel frokostordning.

Lyder dette som noget for dig?

Søg venligst online via linket. Vi behandler ansøgninger løbende.

Spørgsmål til stillingen kan rettes til Head of B2G, Brian Have på telefon [40 29 91 27](tel:40299127) eller brha@vw.dk.

Efter den 15. august kan spørgsmål til stillingen rettes til Sales & Contract Manager, Frej Henneberg på telefon [21 51 70 02](tel:21517002) eller frhn@vw.dk.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Din vej. Fælles fremtid

Som ny kollega i Semler Gruppen bliver du en del af et stort fællesskab på mere end 3000 kollegaer. Vi er fordelt over hele landet, og arbejder med alt fra landbrugets tungeste maskiner til selvkørende teknologi og delebiler.

At være en del af en stor organisation betyder, at der er talrige muligheder for at udvikle sig både fagligt og personligt. Vi har f.eks. en hel uddannelsesafdeling, som tilbyder efteruddannelse og certificeringer i samarbejde med vores producenter. Sidst men ikke mindst kan vi hjælpe dig på vej med vores udviklingsværktøj GROW, som intelligent og systematisk matcher dine kompetencer op imod udviklingsmulighederne i Semler Gruppen.

Alle er vi forenet af et sæt fælles værdier, der fungerer som den daglige gps for vores måde at arbejde på.

Vi er ordentlige. Vi holder hvad vi lover, også når det kræver en omvej. Sådan er det, når ambitionen er at have de mest tilfredse kunder og leverandører i de

brancher vi opererer i.

Vi er dedikerede. Vi står distancen og kommer i mål.

Vi er nytænkende. Fordi man ikke bliver Danmarks største bilaktør af at køre på autopilot.

Vi har glimt i øjet. Med respekt for hinanden og godt humør bliver det rarere at gå på arbejde.