



SEMLER

Mobility

Salgsrådgiver søges til Škoda Amager - en del af Semler Mobility

Vil du være en del af vores professionelle salgsteam og kan du se dig selv i en fremtid som salgsrådgiver for et af de mest innovative bilmærker i verden? Så er du måske vores nye kollega!

Om jobbet

Du bliver en del af et miljø, hvor vi lægger vægt på samarbejde, læring og resultater, og hvor det også er vigtigt at have det sjovt på arbejde.

I din meget udadvendte rolle, rådgiver du vores kunder og sælger dem nye og brugte Škoda biler. I dialogen med kunderne løser du deres behov og formidler den rette finansiering og forsikring.

Hos Škoda har vi fokus på at udvikle dig løbende i dit arbejde og bakker dig op med relevant uddannelse og træning, så du har opdateret viden til at rådgive kunderne bedst muligt.

Om dig

Du besidder stærke købmandsmæssige kompetencer og har en naturlig evne til at opbygge langvarige og værdifulde kunderelationer. Du brænder for at levere service i særklasse og kommunikerer ubesværet med mennesker på alle

Arbejdsgiver

Semler Mobility Amager

Englandsvej 437

2770, Kastrup

Telefon: **32 47 90 00**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Salgschef Phillip Andersen

4322 3859

Announce ID: 23358

Ansøgningsfrist: Udløbet

niveauer. Det falder dig naturligt at skabe tætte og tillidsfulde relationer, og høj kundetilfredshed er din største drivkraft.

Du arbejder struktureret, er detaljeorienteret og har en skarp kvalitetsbevidsthed – også når det gælder håndtering af kundesystemer og arbejde med tal.

Du kendetegnes ved:

- Du møder kunderne i øjenhøjde og fremstår imødekommende, loyal og troværdig.
- Du trives med at yde enestående service og har en naturlig evne til at kommunikere med forskellige mennesker.
- Du ønsker at være en del af en moderne og struktureret virksomhed, hvor kvalitet og samarbejde er i højsædet.
- Du har erfaring fra bilbranchen og bidrager med værdifuld indsigt og forståelse.

Om os

Škoda Amager er en del af Semler Gruppen, som er landets største virksomhed i bilbranchen med over 100 års erfaring inden for salg og servicering af biler. Vi repræsenterer nogle af de stærkeste brands på markedet, bl.a. Volkswagen, Audi, ŠKODA, SEAT, CUPRA og Porsche. Vi tilbyder et udfordrende og alsidigt job i en spændende organisation, med dedikerede kolleger og mulighed for at sætte dit eget præg på hverdagen, så vi sammen når de opstillede mål. Hos os vil du opleve et stærkt team, der med respekt for kolleger og kunder går til opgaverne med et smil på læben.

Derudover tilbyder vi løn efter kvalifikationer, sundhedssikring og mange andre fordelagtige medarbejdergoder samt muligheden for at blive en vigtig del af en stor og professionel organisation.

Hvad kan du forvente af mig som leder?

Som leder arbejder jeg hver dag for at skabe et trygt, motiverende og udviklende arbejdsmiljø, hvor vi løfter i flok, og hvor alle bliver mødt i øjenhøjde. Du kan derfor forvente en nærværende og synlig leder med stor fokus på medarbejdernes trivsel, faglige udvikling og stærke samarbejdsrelationer. Jeg tror på, at de bedste resultater skabes gennem dialog, tydelig retning og et højt niveau af tillid, hvor der er plads til både forskellighed, humor og ambitiøse mål – og hvor vi lykkes sammen som et team. Jeg praktiserer tillid under ansvar og giver medarbejderne frihed til at

løse opgaverne selvstændigt, samtidig med at jeg står til rådighed som sparringspartner og sikrer, at vi når vores fælles mål.

Lyder det som noget for dig?

Ansøgninger behandles løbende, så søg gerne allerede i dag via linket "**Send ansøgning**".

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Salgschef Phillip Andersen på tlf. [4322 3859](tel:43223859).

Vi glæder os til at høre fra dig!