



nellemann

Nellemann søger erhvervssælger til Roskilde

Kia PV5 er kåret som "International Van of the Year 2026", hvilket gør den til en af de absolut førende nye elektriske varebiler på markedet.

Vi søger nu en erhvervssælger til Roskilde, der kan sørge for, at erhvervslivet bliver rigtig godt kørende.

Du motiveres af et stærkt brand og af at skabe resultater gennem relationer og rådgivning

Som erhvervssælger bliver du ansvarlig for at udvikle og drive salget af Kia erhvervsbiler i dit distrikt. Du får en central rolle i at opbygge og vedligeholde stærke kunderelationer samt identificere nye forretningsmuligheder.

Dine primære opgaver er:

- Opsøgende salg til erhvervs-kunder – både volumen og pipeline
- Rådgivning om biler, finansiering og mobilitetsløsninger
- Opbygning af netværk og langsigtede kunderelationer
- Planlægning og gennemførelse af kundemøder – fra første kontakt til aflevering
- Aktiv deltagelse i lokale salgsaktiviteter og -events
- Budgetansvar og målopfølgning.

Du bliver ansvarlig for både salget til leasingselskaber og de små / mellemstore virksomheder – og får friheden til selv at planlægge din hverdag

Arbejdsgiver

Nellemann A/S - Roskilde

Betonvej 1

4000, Roskilde

Telefon: **46 75 51 24**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Salgsdirektør Mark Salonen

msa@nellemann.dk

60 91 53 22

Annonce ID: 24239

Ansøgningsfrist: 22. april 2026

Indrykket: 27. marts 2026

og dine aktiviteter.

Du er synlig og opsøgende i dit distrikt

Du får base i vores bilhus i Roskilde. Du vil dels indgå i det lokale team i bilhuset og dels i et sparringsnetværk med dine erhvervssælgerkolleger (Roskilde, Odense, Aarhus). Du refererer til salgsdirektøren i Nellemann A/S.

Du har salgsdrift og evne til at skabe tillid hos kunderne og du:

- Har erfaring med opsøgende salg af varevogne (da det er omdrejningspunktet i jobbet, er dette et krav)
- Arbejder selvstændigt, struktureret og tager ejerskab
- Trives bedst på vejen og er stærk i relationer og netværk
- Er tillidsvækkende, vedholdende og struktureret
- Har et højt energiniveau og kommercielt mindset
- Motiveres af at tage ansvar og får ting til at ske
- Har gyldigt kørekort B.

Du bliver del af en professionel organisation med stærke brands

Jobbet som erhvervssælger er attraktivt og spændende. Du vil blandt andet få:

- Attraktiv lønpakke med fast løn og bonusordning samt firmabil
- Et stærkt brand og konkurrencedygtigt produktprogram
- Dygtige og engagerede kolleger, som dedikeret støtter dig
- Tæt ledelsesmæssig opbakning
- En fri og selvstændig rolle med ansvar for i dit eget distrikt.

Ansøgning og arbejdssted

Hvis stillingen lyder spændende, og du kan efterleve vores ønsker, glæder vi os meget til at høre fra dig.

Ansøgningerne behandles løbende, og vi holder løbende samtaler.

Arbejdssted

- Nellemann, Betonvej 1 Roskilde

Vi glæder os til at høre fra dig

Nellemann er en af de førende aktører på det danske bilmarked

I mere end 125 år har Nellemann været førende på det danske bilmarked, og vi beskæftiger i dag ca. 325 dedikerede medarbejdere. Vores aktiviteter kredser om biler, som vi både importerer, sælger, servicerer og leaser. Hertil kommer import og salg af professionelle maskiner til park, vej, landbrug m.m.

Nellemann har stærke, forankrede værdier

For Nellemann er troværdighed og kvalitet selve grundstenene i forretningen. Vi ønsker en tillidsfuld og ærlig relation til både kunder og samarbejdspartnere, som kan stole på at Nellemann altid leverer den bedst mulige løsning. Derfor tager vi også altid udgangspunkt i vores kunders og samarbejdspartneres individuelle behov og ønsker, og finder en løsning, der passer netop til det.

Nellemann er kendt for at være en dynamisk virksomhed, og den kultur vil vi gerne værne om. For os er proaktivitet helt essentielt, fordi vi vil være med til at skabe nye muligheder og være på forkant med udviklingen. Samtidig har vi skabt en organisation, der er så agil, at vi hurtigt kan navigere efter skiftende markedstendenser og –udvikling.

Vores forretning er drevet af både købmandskab og passion, og det betyder blandt andet at vi gennem årene har opbygget en stærk lokal viden, både om branchen, de forskellige spillere og om kunderne.

Vi bruger vores lokale forankring og viden som et aktiv, når vi hjælper globale spillere med at bygge brands og skabe en unik kundeoplevelse på det skandinaviske marked. Vi nærer dyb respekt for de brands, vi arbejder med og vi har altid dedikerede teams, der fokuserer på at styrke hvert enkelt brand.

Læs mere om Nellemann her [Nellemann Group - Vi skaber stærke brands og kundeoplevelser](#)