



SEMLER

Mobility

Salgsrådgiverelev søges til Volkswagen Valby

Har du en forkærlighed for biler og en passion for salg? Og har du lyst til at tage din handelsuddannelse hos os og at kickstarte din karriere i Danmarks største bilkoncern?

Hvis du kan se dig selv i en fremtid som ambassadør for et af verdens mest innovative bilmærker, så er du måske vores nye salgsrådgiverelev. Her vil du stifte bekendtskab med bilmærket Volkswagen.

Hvem er vi?

Volkswagen Valby er en del af Semler Gruppen, som er Danmarks største koncern i bilbranchen med over 100 års erfaring inden for import, salg og service af biler. Det er vores ambition at give vores kunder en enestående oplevelse, hver gang de besøger vores showroom. Derfor vil vi uddanne dig til en meget udadvendt rolle, hvor du lærer de rette redskaber til at rådgive vores kunder og sælge nye biler.

Uddannelsesforløbet og arbejdsopgaver

Som vores nye salgsrådgiverelev vil du gennem det 2-årige forløb gennemføre din handelsuddannelse med specialet salg og brancheretning AUTO, samtidig med at du opnår en funktionscertificering inden for vores mærke.

I løbet af din uddannelse vil du veksle mellem undervisning på Business College Syd på et lukket hold sammen med andre elever fra vores koncern og

Arbejdsgiver

Semler Mobility Valby

Spontinisvej 5

2450, København SV

Telefon: **36 17 77 77**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Salgschef Patrick Mølbach

43 22 39 09

Announce ID: 24279

**Ansøgningsfrist: 07. maj
2026**

Indrykket: 07. april 2026

erhvervsfaglig praktik i vores forretning.

I jobbet som salgsrådgiverelev vil du blive oplært i salgsprocesser fra A–Z. Du vil håndtere kunder i showroom og online showroom samt via telefon og mail. Derudover vil du løbende få ansvar for andre praktiske og forefaldende opgaver i afdelingen.

Du vil under uddannelsen modtage løn i henhold til overenskomst.

Hvem er du?

For at trives bedst i rollen som salgsrådgiverelev er det vigtigt, at du er nysgerrig på opgaverne og har lyst til at arbejde selvstændigt med dem. Du tager ansvar for dine opgaver og følger dem hele vejen i mål, samtidig med at du er punktlig og mødestabil i din hverdag. Det vægtes højt, at du som person er energisk og udadvendt, da en stor del af jobbet består af at opsøge kunder og levere høj kundeservice.

Vigtigst af alt er din personlige holdning og adfærd over for dine fremtidige kunder og kolleger. Du er både empatisk og ambitiøs, har en ydmyg tilgang til læring og arbejder proaktivt – du tager selv initiativ, ser muligheder og bidrager aktivt til afdelingens fælles mål. Du ønsker at skabe resultater, der ligger væsentligt over gennemsnittet.

Du brænder for god service og kan kommunikere med mennesker på alle niveauer. Det falder dig naturligt at opbygge tætte og langvarige kundeforhold, og høj kundetilfredshed er dit drive. Desuden arbejder du struktureret og detaljeorienteret, tager ansvar for kvaliteten i dit arbejde, og tal skræmmer dig ikke.

Du har en uddannelsesmæssig baggrund med enten en gennemført EUX, EUD (grundforløb 2), HHX eller HTX/STX/HF (suppleret med 5 ugers EUS-grundforløb).

Vi forventer desuden, at du:

- Viser ansvarlighed for dine opgaver og tager ejerskab for dit arbejde
- Udviser punktlighed og er mødestabil i hverdagen
- Arbejder med proaktivitet og tager selv initiativ til nye opgaver
- Har erfaring med kundeservice og masser af gå-på-mod
- Har et gyldigt kørekort til bil (kategori B)

Lyder dette som noget for sig?

Så tøv ikke med at sende din ansøgning til os. Ansøgninger behandles løbende, og opstart er hurtigst muligt.

Husk at uploade CV samt andre relevante dokumenter – f.eks. karakterer, udtalelser og dokumentation for, at din uddannelsesmæssige baggrund giver adgang til at starte som handelselev.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte salgschef Patrick Mølbach på tlf. [43 22 39 09](tel:43223909).

Vi glæder os til at høre fra dig!