



SEMLER

Mobility

Salgsrådgiverelev til SKODA Hillerød - en del af Semler Mobility

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 de mest innovative bilmærker i verden, så er du måske vores nye salgsrådgiverelev. Her vil du stifte bekendtskab med bilmærket SKODA.

Hvem er vi?

SKODA Hillerød 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. Vi vil derfor uddanne dig til en meget udadvendt rolle, hvor du vil lære redskaber til at rådgive vores kunder og sælge nye biler.

Du bliver en vigtig del af en stor og professionel organisation, der tæller over 3.000 dedikerede kolleger.

Uddannelsesforløbet og arbejdsopgaver

Som vores nye salgsrådgiverelev vil du igennem det 2-årige forløb hos os gennemføre din handelsuddannelse med specialet salg og brancheretning

Arbejdsgiver

Semler Mobility Hillerød

Egespurs Allé 1

3400, Hillerød

Telefon: **48 26 11 15**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Head of Sales Charley

Schibsbye

23 28 46 25

Announce ID: 24357

**Ansøgningsfrist: 20. maj
2026**

Indrykket: 20. april 2026

AUTO samtidig med, at du vil opnå en funktionscertificering inden for vores mærke.

I løbet af din uddannelse vil du veksle mellem at deltage i undervisning på Business College Syd på et lukket hold sammen med andre elever fra vores koncern og være i erhvervsfaglig praktik i vores forretning.

I jobbet som salgsrådgiverelev vil du oplæres i salgsprocesser fra A-Z. Du vil stå for håndtering af kunder i showroom, online showroom, via telefon og mail samt salesforce, som er vores CRM-system. Udover dette, vil du løbende få ansvar for andre praktiske, forfaldne 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. Det vægtes højt at du som person er energisk og udadvendt, da en stor del af jobbet er at opsøge kunderne og leverer høj kundeservice.

Vigtigst af alt er din personlige holdning til og adfærd overfor dine fremtidige kunder og kolleger. Du er både empatisk og ambitiøs med en ydmyg tilgang til det at lære, og du vil gerne skabe resultater, der ligger væsentligt over gennemsnittet.

Du brænder for god service og kan kommunikere med mennesker på alle niveauer, hvor det falder dig naturligt at knytte tætte og langvarige kundeforhold, og høj kundetilfredshed er dit drive. Desuden kan du arbejde detaljeorienteret, 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 følgende:

- 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)

Hvad kan du forvente af mig som leder?

Du vil få en leder, der er målrettet og hver dag arbejder for at skabe en inspirerende arbejdsplads. Jeg er direkte i min kommunikation, ambitiøs og resultatorienteret. Jeg arbejder for at skabe udvikling - både for teamet og den enkelte medarbejder - og lægger stor vægt på at styrke kompetencer og potentiale. Succes er noget vi skaber sammen.

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 Head of Sales Charley Schibsbye på tlf. [23 28 46 25](tel:23284625).

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.