



SEMLER

Mobility

Reservedelssælger - B2B / Opsøgende salg - til Semler Mobility Højbjerg, Risskov eller Silkeborg

Vil du være med til at opbygge og udvikle et nyt salgssetup inden for reservedele, hvor du får frihed under ansvar, stærke samarbejdspartnere og direkte indflydelse på din egen hverdag? Så er det måske dig, vi leder efter!

Vi opretter en ny stilling til vores reservedelslager i et tæt samarbejde mellem Semler Mobility Højbjerg, Risskov og Silkeborg. Stillingen har fokus på opsøgende B2B salg, relationsopbygning og håndtering af kunder inden for værkstedsbranchen.

Hvad tilbyder vi dig?

- Mulighed for at blive en del af et stort netværk
- Opbygning af et stærkt netværk inden for B2B-kunder
- Frihed under ansvar
- Gode kollegaer og et stærkt team
- Mulighed for at påvirke din egen stilling og være med til at forme et nyt koncept

Din rolle hos os

Arbejdsgiver

Semler Mobility Risskov

Ravnsøvej 5

8240, Risskov

Telefon: **87 41 85 00**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Reservedelschef Martin

Pedersen

mapn@semlermobility.dk

43 22 35 60

Announce ID: 24465

**Ansøgningsfrist: 01. juni
2026**

Indrykket: 01. maj 2026

Du bliver ansvarlig for at opsøge og udvikle B2B-kunder med henblik på at øge salget af reservedele til andre forhandlere. Rollen kombinerer kundebesøg, håndtering af B2B-kunders forespørgsler og bestillinger samt daglig kundekontakt via telefon og mail.

Stillingen kræver, at du kan arbejde selvstændigt, planlægge din egen arbejdsdag og tage ansvar for både kundeportefølje og opfølgning.

Da der er tale om en nyoprettet rolle, får du stor mulighed for at præge både stillingen og det overordnede koncept.

Lokation

Du vil samarbejde med forhandlerne i Højbjerg, Risskov og Silkeborg. Din primære base kan tilpasses afhængigt af dig og din profil.

Hvem er du?

Du trives med opsøgende B2B salg og motiveres af at være ude hos kunderne. Du arbejder struktureret, er vedholdende og brænder for at skabe vækst gennem stærke relationer.

Da vores kunder har meget specifikke ønsker og bestillinger, vil det være en fordel at du har erfaring f.eks. som reservedelsrådgiver eller reservedelsekspedient.

Vi forestiller os, at du:

- Har erfaring med opsøgende B2B-salg – gerne inden for branchen
- Er stærk i relationsopbygning og kommunikerer naturligt på alle niveauer
- Arbejder selvstændigt, målrettet og resultatorienteret
- Er vedholdende, ambitiøs og drives af at nå dine mål
- Tænker langsigtet og har god forretningsforståelse
- Trives med en blanding af "lagerarbejde" og at være ansigtet udadtil

Hvem er vi?

Semler Mobility 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. Vi repræsenterer nogle af de stærkeste brands på markedet, bl.a. Volkswagen, Audi, Skoda, SEAT, CUPRA og Porsche samt andre Premium mærker. Vi har et positivt arbejdsmiljø, hvor grin og en målrettet indsats går hånd i hånd. – Vi værdsætter tæt samarbejde og imødekommende kommunikation, og du vil derfor blive en del af et dygtigt ekspertteam.

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

Lyder dette som noget for dig?

Så søg gerne allerede i dag via linket "**Send ansøgning**", da vi behandler ansøgninger løbende.

Har du yderligere spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Reservedelschef Martin Pedersen på tlf. [43 22 35 60](tel:43223560) eller mapn@semlemobility.dk

Vi glæder os til at høre fra dig!