



SEMLER

Mobility

Salgsrådgiverelev søges til CUPRA Amager - 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 CUPRA.

Hvem er vi?

Vi 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 Amager

Englandsvej 437

2770, Kastrup

Telefon: **32 47 90 00**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Head of Sales Anders Fog

21 29 02 80

Announce ID: 24708

**Ansøgningsfrist: 03. juli
2026**

Indrykket: 03. juni 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?

Som leder er jeg sympatisk, empatisk og skaber et miljø baseret på åbenhed og tillid. Jeg arbejder målrettet og fokuseret mod resultater, mens jeg værdsætter frihed under ansvar. Mit fokus er at forstå og støtte mine kollegaer, så de kan udfolde deres potentiale. Sammen stræber vi efter succes gennem samarbejde og gensidig respekt.

Lyder dette som noget for sig?

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

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Head of Sales Anders Fog på tlf. [21 29 02 80](tel:21290280).

Vi glæder os til at høre fra dig!