Vil du have en karriere i bilbranchen? Vi søger fremtidens bilsælger til Bjarne Nielsen i Slagelse

Drømmer du om at bygge en karriere, hvor du kan udvikle dig, skabe resultater og gøre en forskel for kunderne? Så er det måske dig, vi søger som junior sælger hos Bjarne Nielsen i Slagelse.

Du behøver ikke have erfaring med bilsalg eller være uddannet sælger. Det vigtigste er, at du brænder for salg, er nysgerrig på mennesker og motiveres af at skabe gode kundeoplevelser. Vi sørger for, at du får den nødvendige oplæring og udvikling, så du bliver klædt godt på til jobbet.

Hos os bliver du en del af et stærkt salgsteam, hvor du lærer at rådgive kunderne om både nye og brugte biler samt de løsninger, der følger med – herunder finansiering, forsikring, serviceaftaler og opladningsløsninger. Du får mulighed for at udvikle dine salgskompetencer i et miljø, hvor vi hjælper hinanden og fejrer de gode resultater sammen.

Vi er autoriseret forhandler af Ford, Hyundai og Volvo, og vi har samtidig et stort udvalg af brugte biler. Derfor kommer du til at arbejde med flere forskellige bilmærker og får en spændende og varieret hverdag med mange kundekontakter.

Arbejdsgiver

Bjarne Nielsen A/S - Slagelse

Asienvej 3

4200, Slagelse

Telefon: 58 55 10 00

Besøg hjemmeside

Kontaktperson

Filialchef Carsten Furman Ruhnau
cafu@bn.dk
99 29 19 88

Annonce ID: 24974

Ansøgningsfrist: 09. august 2026

Indrykket: 10. juli 2026

Hvem er vi?

Hos Bjarne Nielsen i Slagelse bliver du en del af et velfungerende og ambitiøst salgsteam med masser af energi. Vi er i vækst og udvikler os hele tiden, og vi arbejder målrettet for at skabe gode kundeoplevelser og stærke resultater.

Vi tror på, at de bedste resultater skabes i fællesskab. Derfor hjælper vi hinanden, deler vores erfaringer og fejrer succeserne sammen. Du bliver en del af et erfarent team, som står klar til at lære fra sig, så du får den bedst mulige start på din karriere.

Hvem er du?

Vi søger fremtidens bilsælger, så din erfaring er ikke så vigtig - det er dit drive, og din lyst til at udvikle dig i en virksomhed, hvor ambitioner og gode kundeoplevelser går hånd i hånd.

Derudover forestiller vi os, at du:

- Er smilende og giver et godt førstehåndsindtryk
- Er nysgerrig, lærevillig og motiveret for at udvikle dig
- Arbejder struktureret og bliver motiveret af at skabe resultater
- Er en teamplayer med stort T
- Tager ansvar for dine opgaver og følger dem til dørs
- Har lyst til at lære alt om biler, salg og rådgivning

Endelig skal du kunne arbejde, når kunderne er der. Dette indebærer arbejde hver anden weekend og på helligdage. Vi tilbyder en lønpakke med telefon, pension, provision samt sundhedsforsikring.

Stillingen er på fuld tid, og tiltrædelse er snarest muligt, men vi venter gerne på den rette kandidat.

Sådan søger du stillingen

Finder du jobbet interessant, ser vi frem til at modtage din ansøgning via vores ansøgningsformular her på siden. Klik på knappen "Send ansøgning". Vi indkalder løbende til samtaler og forbeholder os retten til at slette opslaget, hvis stillingen bliver besat – så send din ansøgning hurtigst muligt.

Har du spørgsmål, så tøv ikke med at kontakte Carsten Furman Ruhnau på tlf. 99 29 19 88 eller mail cafu@bn.dk (fortrolighed er en selvfølge).

Vi glæder os til at høre fra dig!

Om os:

Nielsen Car Group A/S er en af Danmarks største bilkoncerner. Tilsammen er vi mere end 900 medarbejdere fordelt blandt vores bilhuse under brands som Bjarne Nielsen, Dahl Pedersen, Bilernes Hus i Silkeborg samt leasingfirmaet LEASING DK. Vi er autoriseret forhandler af bilmærkerne Alpine, Ford, Volvo, Hyundai, Zeekr, Polestar, Mazda, Renault, Dacia, Nissan, Omoda og Jaecoo - og vi har derudover autoriseret service af Audi, BMW, Skoda, Seat, Kia, Cupra og Volkswagen.

Vi har mere end 35 års erfaring som forhandler af nye og brugte personbiler og varevogne til private og erhvervslivet. Vi lever af glade kunder, og vi brænder for at gøre en forskel, så vores kunder aldrig er i tvivl om, hvor de skal købe deres næste bil. Samtidig skal Nielsen Car Group altid være det naturlige valg, når det gælder service og reparation. Det betyder også, at vi går "det ekstra skridt" for at yde professionel rådgivning i særklasse, så vi kan sikre den ultimative kundeoplevelse.