



Sales Consultant søges til Ayvens i Fredericia

Hos Ayvens starter fremskridt med dig. Vores ambitioner om at forme fremtiden for bæredygtig mobilitet er drevet af vores talent. Slut dig til os, og bliv bedre for hver bevægelse.

Har du erfaring med bilsalg og motiveres du af at skabe gode kundeoplevelser og stærke salgsresultater? Vi søger en engageret Sales Consultant til vores B2C-team i Fredericia, hvor du får en central rolle i salg og leasing af brugte biler til private kunder.

Hos Ayvens bliver du en del af en virksomhed i udvikling, hvor samarbejde, kvalitet og gode kundeoplevelser er i fokus. Ayvens er en af verdens førende mobilitetsvirksomheder inden for leasing, mobilitetsløsninger og salg af brugte biler. Du bliver en del af vores Remarketing B2C-team, hvor vi hver dag arbejder for at skabe professionelle og attraktive kundeoplevelser.

Som Sales Consultant får du ansvaret for at rådgive private kunder og gennemføre salg og leasing af vores brugte biler. Du spiller en central rolle i kunderejsen fra første kontakt til levering af bilen og sikrer en professionel og tryk oplevelse gennem hele processen. Samtidig samarbejder du tæt med kolleger i salgsafdelingen, vores tekniske afdeling og øvrige samarbejdspartnere for at sikre en effektiv håndtering af kunderne.

Dine ansvarsområder inkluderer:

Arbejdsgiver

**Ayvens Danmark -
Fredericia**

Vesterballevej 9C

7000, Fredericia

Telefon: **33 55 80 00**

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Jacob Karmann -
Remarketing B2C Manager
jacob.karmann@ayvens.com

Annonce ID: 25226

**Ansøgningsfrist: 23.
september 2026**

Indrykket: 01. september
2026

- Salg og leasing af brugte biler og rådgivning af kunder gennem hele købsprocessen
- Opbygning af stærke kunderelationer gennem professionel håndtering af kundehenvendelser og opfølgning på leads
- Prissætning og markedsvurdering af biler med fokus på forretning og kundebehov
- Optimering af den digitale og fysiske præsentation af vores bilsortiment
- Samarbejde med kolleger på tværs af organisationen for at sikre effektive processer og høj kundetilfredshed
- Deltagelse i weekendarbejde efter gældende plan

Hos Ayvens får du mulighed for at udvikle dig både fagligt og personligt. Du bliver en del af et team med høj energi, stærkt sammenhold og fokus på fælles succes. Du refererer til Remarketing B2C Manager og arbejder tæt sammen med erfarne og engagerede kolleger, der hjælper hinanden og deler viden på tværs af organisationen.

Hvem søger vi?

Vi søger dig, der drives af salg, motiveres af at skabe gode kundeoplevelser og trives med at arbejde målrettet mod resultater. Du er en stærk relationsskaber med et godt købmandskab og evner at omsætte din markedsforståelse til værdiskabende rådgivning for kunderne.

Du arbejder struktureret, tager ansvar for dine opgaver og bevarer overblikket, også når tempoet er højt. Samtidig er du en holdspiller, der bidrager positivt til samarbejdet og det gode arbejdsmiljø.

Vi forestiller os desuden, at du:

- Har erfaring fra bilbranchen, gerne fra en tilsvarende salgsrolle
- Har erfaring med prissætning og en god forståelse for bilmarkedet
- Har erfaring med finansiering, leasing eller tilsvarende produkter
- Har gode IT-kompetencer og erfaring med MS Office
- Taler og skriver flydende dansk samt kan begå dig på engelsk
- Har en professionel og kundecentreret tilgang til salg og rådgivning

Grib muligheden for personlig og professionel udvikling

Vi sørger for, at du kommer godt fra start med et struktureret onboarding-forløb og støtte fra erfarne kolleger. Du bliver en del af et fagligt stærkt miljø med mere end 250 engagerede kolleger, hvor udvikling og læring prioriteres højt.

Hos Ayvens er vores medarbejdere et af vores vigtigste aktiver, og vi investerer løbende i både faglig og personlig udvikling.

Vi tilbyder blandt andet:

- Ekstra feriefriidage
- Attraktiv pensionsordning
- Sociale arrangementer og medarbejderaktiviteter
- Forsikringer, herunder sundheds-, rejse- og bilforsikring
- Frokostordning
- Et uformelt arbejdsmiljø med fokus på samarbejde og trivsel

Er du klar til at køre med?

Send os dit CV og din ansøgning senest den 23. september 2026.

Vi afholder samtaler løbende og forbeholder os retten til at afslutte rekrutteringsprocessen, når den rette kandidat er fundet. Derfor opfordrer vi dig til at søge hurtigst muligt.

Bemærk, at det kun er ansøgninger modtaget via vores ansøgningssystem, der vil blive taget i betragtning.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Remarketing B2C Manager, Jacob Karmann på mail:

jacob.karmann@ayvens.com

Vi glæder os til at høre fra dig.

Hvorfor Ayvens?

Med over 3,1 millioner køretøjer, der administreres på tværs af mere end 40 lande, tilbyder vi fuld-serviceleasing, fleksible abonnements tjenester, flådeadministration og multi-mobilitetsløsninger til kunder i alle størrelser, herunder store virksomheder, SME'er, erhvervsmæssigt og private. Ved at udnytte vores unikke position til at lede vejen til klimaneutralitet og fortsætte med at forme den digitale transformation af industrien, er vi godt positioneret til at imødekomme vores kunders skiftende mobilitetsbehov og give dem de løsninger, de har brug for for at trives.

Hos Ayvens tror vi på, at vores succes er drevet af vores engagement i kundetilfredshed. Vores team er dedikeret til at levere innovative løsninger og digitale tjenester, der hjælper vores kunder med at fokusere på deres daglige forretning. Vi forpligter os til at levere bæredygtig mobilitet og har gjort det til

en central del af vores strategi. I alt, hvad vi gør, er vi styret af principperne om autenticitet, nysgerrighed, engagement og samarbejde. Vi sigter mod at fremme en organisation, der er mangfoldig i mennesker og ideer, hvor alle kan trives og være sig selv, uanset hvem de er.

Tag med os på denne spændende rejse, hvor vi fortsætter muliggørelsen af transformationen hen imod bæredygtig mobilitet i stor skala og give vores kunder de mobilitetsløsninger, de har brug for, for at få succes. Følg vores side for de seneste opdateringer, nyheder og indsigt.