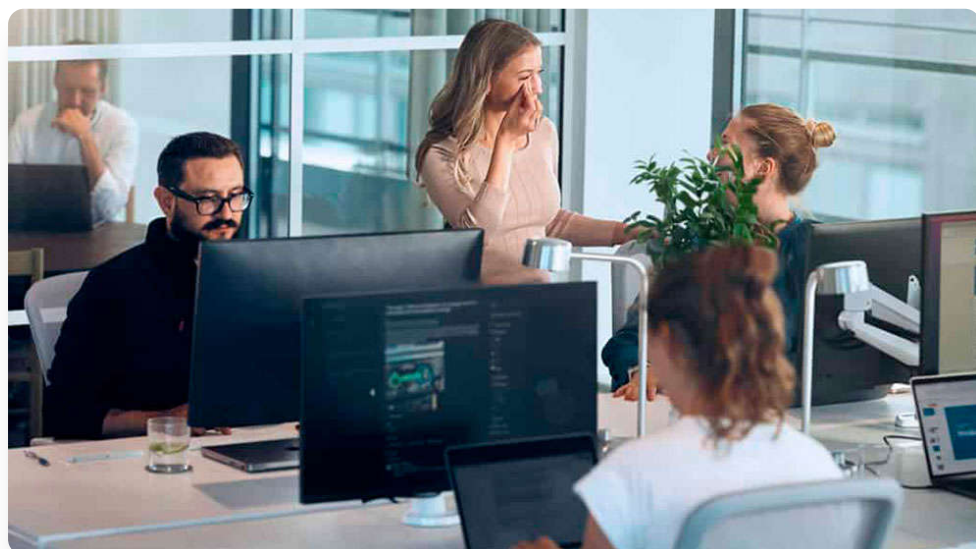




SEMLER

Produktchef - Reservedele - søges til Semler After Sales i Brøndby

Kommerciel Produktchef til at sætte retning for reservedelsforretningen i Semler After Sales

Vil du stå i spidsen for den kommercielle udvikling af et område, der betyder meget for både kundernes oplevelse og forretningens bundlinje? Trives du med at kombinere analyse, markedsforståelse og godt samarbejde, så beslutninger bliver omsat til konkrete resultater? Så kan det være dig, vi leder efter.

Hos Semler After Sales søger vi en erfaren kommerciel profil, som tager tydeligt ejerskab for reservedelsområdet og driver udviklingen inden for pris, sortiment, kampagner og digitale salgsinitiativer.

Semler After Sales – din nye afdeling

Semler Gruppen er Danmarks største mobilitetskoncern med mere end 100 års erfaring. Vi står på et stærkt historisk fundament og arbejder målrettet på at drive udviklingen i mobilitet på tværs af vores forretningsområder.

Vores strategiske ledestjerne, Semler diamanten, sætter kunden i centrum. Samtidig har vi en tydelig ambition om at være branchens bedste arbejdsplads. Det betyder, at vi prioriterer en mangfoldig og inkluderende

Arbejdsgiver

Semler Gruppen - Brøndby

Park Allé 289 G

2605, Brøndby

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Salgschef Jeppe Laursen

4033 8059

Annonce ID: 25489

**Ansøgningsfrist: 27.
oktober 2026**

Indrykket: 01. oktober 2026

kultur, og at vi løbende bygger de kompetencer, der skal til for at lykkes i en branche i forandring.

I Semler After Sales arbejder vi tæt sammen med forhandlernetværket og interne samarbejdspartnere for at udvikle eftermarkedet og skabe bedre resultater gennem hele værdikæden. Reservedelsområdet er en vigtig motor i forretningen, og i rollen får du både et tydeligt ejerskab og en plads tæt på de beslutninger, der flytter performance.

Du kan se frem til en rolle med stor indflydelse, et stærkt fagligt fællesskab og en hverdag, hvor der er fokus på samarbejde, fremdrift og udvikling. Vi tilbyder desuden et moderne og uformelt arbejdsmiljø med attraktive medarbejdergoder, blandt andet fitnessfaciliteter og frokostordning.

I rollen får du et stort ansvar, men du står ikke alene. Nærmeste leder, Salgschef Jeppe Laursen, fortæller her, hvordan samarbejdet bliver i hverdagen: Vi står et virkelig stærkt sted. Væksten i markedet og Danmarks største bilbestand giver os et helt særligt potentiale. Samtidig bliver du en del af et stærkt kommercielt eftermarkedsteam, hvor der er gode muligheder for sparring, udvikling og for at sætte dit tydelige aftryk på reservedelsforretningens fremtid.

Dit ansvar og din indflydelse

Som kommerciel ansvarlig for reservedele får du det overordnede produktejerskab og ansvar for den kommercielle performance og udvikling på området. Du arbejder datadrevet og med en tydelig fornemmelse for, hvad der skaber værdi i praksis.

Som en del af en nyoprettet rolle får du ansvar for at videreudvikle og strukturere området. Det indebærer blandt andet at etablere tydelige prioriteringer, arbejdsformer og kommercielle initiativer i tæt samarbejde med relevante kolleger og samarbejdspartnere.

Dine vigtigste opgaver bliver at:

- Udvikle og eksekvere kommercielle strategier for reservedelsporteføljen
- Have ansvar for prisfastsættelse og løbende prisoptimering
- Planlægge og gennemføre kampagner i tæt samarbejde med relevante interne teams
- Drive produkt og sortimentsstyring og sikre løbende forbedringer
- Identificere nye forretningsmuligheder gennem analyse, markedsindsigt og dialog med fabrik, partnere og leverandører

- Bidrage til salgs- og markedsføringsaktiviteter med skarpt kommercielt fokus

Din erfaring og dine styrker

Du kan komme med forskellige indgange til rollen. Én mulighed er, at du har erfaring fra reservedelsområdet og trives med at have både drift og udvikling på bordet. Alternativt kan du have en mere klassisk kommerciel baggrund, hvor du motiveres af at skabe struktur, få beslutninger over målstregen og gøre komplekse problemstillinger enkle at handle på.

Du har gerne:

- Dokumenteret erfaring med prissætning, prisoptimering og produkt- eller porteføljestyling
- Erfaring med reservedelsbranchen og forståelsen for dens værdikæde
- Erfaring med e-commerce, digitale salgsplatforme og gerne prisrobotter eller automatisering er en fordel
- Stærke kompetencer i Excel og PowerPoint samt god systemforståelse
- Gode engelskkundskaber, både skriftligt og mundtligt
- Evnen til at omsætte data og indsigter til tydelige anbefalinger og konkrete tiltag

Det, der kendetegner dig:

- Du tager naturligt ejerskab og skaber fremdrift, også når der er mange interessenter
- Du arbejder struktureret, følger op og får ting afsluttet
- Du kommunikerer klart og samarbejder professionelt på tværs
- Du har relevant erfaring og lyst til at udvikle både forretningen og dig selv i rollen

Lyder det som noget for dig?

Så send din ansøgning hurtigst muligt. Ansøgningsfrist er den 27. oktober 2026. Vi indkalder løbende til samtaler.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Salgschef Jeppe Laursen på telefon [4033 8059](tel:40338059).

Vi glæder os til at høre fra dig.