



EJNER HESSEL

Regionssalgschef søges til Mercedes-Benz varebiler i Nordjylland hos Ejner Hessel A/S

Vi søger en erfaren og resultatorienteret regionssalgschef til Mercedes-Benz varebiler i Nordjylland. Du får ansvaret for salget af varebiler i vores fem nordjyske afdelinger i Aalborg, Hjørring, Thisted, Viborg og Aars – med udgangspunkt fra vores afdeling i Aalborg.

Du får samtidig personaleansvar for seks dygtige salgskonsulenter, som du skal være med til at udvikle, motivere og skabe resultater sammen med. Måske arbejder du allerede i dag som erhvervssælger eller salgschef og har lyst til at tage næste skridt? Det vigtigste er, at du har solid erfaring med salg af erhvervsbiler, forstår kundernes forretning og motiveres af at skabe resultater sammen med andre.

En central rolle i vores nordjyske varebilsforretning

Vi kan tilbyde dig en spændende og selvstændig lederrolle, hvor du får stor indflydelse på udviklingen af vores varebilssalg i Nordjylland.

Du bliver en synlig del af forretningen og kommer til at bruge en stor del af din tid ude i de fem afdelinger og hos både eksisterende og potentielle erhvervskunder. Du skal derfor trives med en hverdag, hvor du både leder dine salgskonsulenter, følger op på salgsindsatsen og selv er tæt på kunderne. Du

Arbejdsgiver

Ejner Hessel A/S - Aalborg

Sundsholmen 10

9400, Nørresundby

Telefon: 72 11 52 00

[Besøg hjemmeside](#)

Kontaktperson

Kristian Winther -
Salgschef for
Mercedes-Benz
varebiler

k.winther@hessel.dk
7211 6620

Kristian Winther -
Salgschef for
Mercedes-Benz
varebiler

k.winther@hessel.dk
2550 2214

Annonce ID: 25535

Indrykket: 07. oktober 2026

bliver en del af Mercedes-Benz' stærke varebilsforretning og får mulighed for at være med til at udvikle salget yderligere i en region, hvor vi har et stærkt fundament og gode muligheder for vækst.

Hos Ejner Hessel får du samtidig stor frihed til at løse dit ansvarsområde. Vi er en flad organisation, hvor beslutningerne træffes tæt på forretningen, og hvor vi forventer, at vores ledere tager ansvar og selv driver deres område fremad.

Du refererer til Kristian Winther, salgschef for Mercedes-Benz varebiler. Kristian har ansvaret for varebilsforretningen på tværs af Hessel og er derfor ikke nødvendigvis fysisk til stede i din hverdag. Det betyder, at du skal være en selvkørende leder, som kan træffe beslutninger, følge op på aftaler og sikre fremdrift – samtidig med at du altid har sparring og opbakning fra Kristian og resten af organisationen.

Du får ansvar for

- Seks dygtige salgskonsulenter – to i Aalborg og én i hver af de øvrige fire afdelinger.
- Salget af Mercedes-Benz varebiler i vores fem nordjyske afdelinger.
- At sætte retning for salgsindsatsen og følge op på mål, aktiviteter og resultater.
- At udvikle og motivere salgskonsulenterne gennem tæt sparring, coaching og løbende opfølgning.
- At være synlig i afdelingerne og tæt på både medarbejdere og kunder.
- At opsøge nye kunder og forretningsmuligheder og samtidig udvikle relationerne til vores eksisterende erhvervskunder.
- At sikre et tæt samarbejde på tværs af afdelinger og med resten af Hessel.

Du bliver en del af et stort og stærkt netværk med 2.000 kolleger i vores 38 afdelinger over hele landet. Samtidig bliver du en del af de lokale Hessel-teams i Aalborg, Hjørring, Thisted, Viborg og Aars, hvor du får et tæt samarbejde med både salg, værksted og administration. Hos Hessel står vi sammen om kunden – før, under og efter salget. Du får derfor også adgang til en organisation med stærke faglige kompetencer og kolleger, som du altid kan sparre med.

Du er...

- Erfaren erhvervssælger eller salgschef med solidt branche- og produktkendskab. Du kender erhvervskundernes behov og forstår, hvad der skal til for at skabe gode og langsigtede kunderelationer.
- En naturlig leder, der kan motivere, udvikle og stille krav til dine medarbejdere.

- Resultatorienteret og vedholdende og følger dine salgsaktiviteter og kunderelationer helt til dørs.
- Opsøgende og trives med at være tæt på kunderne og finde nye forretningsmuligheder.
- Selvstændig og beslutningsdygtig og tager ansvar for at drive dit område fremad.
- Struktureret og god til at følge op, så både aftaler, aktiviteter og resultater bliver fulgt til dørs.
- Lokalforankret i Nordjylland og trives med en hverdag, hvor du bevæger dig mellem vores fem afdelinger.

Det er en fordel, hvis du har erfaring med varebiler, men det vigtigste er din erfaring med erhvervssalg, din forståelse for kunderne og din lyst til at skabe resultater gennem både salg og ledelse.

Lyder det som noget for dig?

Så vil vi meget gerne høre fra dig. Vi er fleksible i forhold til din opstartsdato.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte salgschef for Mercedes-Benz varebiler, Kristian Winther, på tlf. [2550 2214](tel:25502214).

Vi glæder os til at høre fra dig!

Om Ejner Hessel A/S

Det familieejede Ejner Hessel A/S, der har hovedkontor i Brande, er en af Danmarks største bilforhandlere med salg til både erhvervskunder og private. Selskabet er autoriseret forhandler og serviceværksted for bilmærkerne Mercedes-Benz, XPENG, Renault, Dacia, Ford og Smart. Selskabet blev etableret i 1968, og har gennem årene ekspanderet i både Jylland og på Sjælland og er i dag landsdækkende. Desuden ejer Ejner Hessel-koncernen også Skandinaviens største brugtbilscenter, Mercedes-Benz Starmark i Vejle. Ejner Hessel-koncernen beskæftiger i dag over 2.000 medarbejdere og omsatte i 2025 for 10,6 mia. kr.