



Customer Experience & Marketing Manager til Lamborghini - En del af Semler Premium Denmark

Vi søger en Customer Experience & Marketing Manager, der får en central rolle i at skabe en eksklusiv kundeoplevelse, understøtte salgsafdelingen samt drive Lamborghinis lokale markedsføring.

Du bliver en tæt samarbejdspartner og supportfunktion for salgsteamet og følger kunderne gennem hele kunderejsen – fra første kontakt og showroom-besøg til prøvekørsel, levering og opfølgning. Du sikrer, at hvert kontaktpunkt afspejler den kvalitet, eksklusivitet og personlige service, der kendetegner Lamborghini. Samtidig får du ansvar for den lokale markedsføring og bliver et naturligt bindeled mellem salg, kundeoplevelse og marketing, hvor du omsætter kundeindsigter og markedsføringsaktiviteter til relevant kundekontakt og stærke relationer.

Dine primære ansvarsområder

- **Salgssupport og kundeoplevelse:** Være en tæt sparringspartner for salgsteamet og understøtte et professionelt, personligt og sammenhængende kundeforløb før, under og efter kundemøder.
- **Lokal markedsføring:** Udvikle og gennemføre den lokale markedsføringsplan i samarbejde med ledelsen, salgsteamet og

SEMLER
PREMIUM

Arbejdsgiver

Semler Premium København

Banevingen 6

2200, København

Telefon: 46 911 911

Besøg hjemmeside

Kontaktperson

Sales Manager Joachim Windfeld
joawi@semlerpremium.dk
24 46 01 39

Annonce ID: 25749

Ansøgningsfrist: 04. december 2026

Indrykket: 06. november 2026

Lamborghini, herunder kampagner, digitale aktiviteter, budgettering og rapportering.

- **Events og partnerskaber:** Planlægge og gennemføre eksklusive kunde-, brand- og produktarrangementer samt udvikle strategiske partnerskaber, der styrker kundeoplevelsen og skaber nye forretningsmuligheder.
- **CRM og kundeindsigter:** Arbejde proaktivt med kundedata, CRM og personlig kundekommunikation samt omsætte kundefeedback til konkrete forbedringer i samarbejde med salg og eftermarked.
- **Brandoplevelse:** Sikre en konsekvent og eksklusiv Lamborghini-oplevelse på tværs af showroom, arrangementer, kommunikation og øvrige kontaktpunkter.

Din profil

Du har erfaring med marketing, Customer Experience eller en tilsvarende kunderettet rolle, gerne fra premium- eller luksussegmentet, og forstår betydningen af personlig service og høje kundeforventninger. Du er udadvendt, relationsstærk og trives tæt på både kunder og kolleger. Du arbejder struktureret og selvstændigt og formår at omsætte idéer til konkrete aktiviteter og resultater. Du har forståelse for samspillet mellem brand, kunderejse, relationer og data, arbejder naturligt med CRM og digitale værktøjer og kommunikerer professionelt på dansk og engelsk. Derudover har du interesse for Lamborghini og lyst til at opbygge en dyb forståelse for brandets produkter, historie og værdier.

Rollen i organisationen

Stillingen er hverken en traditionel marketing- eller salgsstilling, men en tværgående rolle med tæt tilknytning til salgsteamet og kunderne samt ansvar for lokal markedsføring og kundeoplevelse. Du refererer til Salgschef, Lamborghini Copenhagen med ansvar for den daglige prioritering og drift, og har en faglig linje til Head of Marketing, Semler Premium vedrørende marketing, kampagner og events. Kort sagt søger vi en person, der forbinder Lamborghini-brandet med den enkelte kunde og skaber sammenhæng mellem markedsføring, kundeoplevelse og salg.

Hvad kan du forvente af mig som leder?

Som leder er jeg passioneret, engageret og optaget af at skabe resultater sammen med andre. Ordentlighed, empati og en positiv tilgang er grundlæggende værdier for mig, og jeg tror på, at tillid og gode relationer skaber de bedste forudsætninger for at lykkes. Jeg har høje ambitioner for vores faglighed, det gode håndværk og vores købmandskab, men ved også, at

det er menneskerne, der gør forskellen. Jeg giver plads til ansvar, nye idéer og forskelligheder – og mener, at godt humør og arbejdsglæde er vigtige ingredienser i en succesfuld hverdag.

Om os

Semler Premium i København er en del af Semler Gruppen, som er Danmarks største virksomhed i bilbranchen med over 100 års erfaring inden for import og salg af biler. Du kommer til at repræsentere et markedsledende brand, og vi tilbyder et udfordrende og alsidigt job i en spændende organisation. Hos os vil du opleve et stærkt team der med respekt for kollegaer og kunder går til opgaverne med et smil på læben. Vi arbejder professionelt og løsningsorienteret for at hjælpe vores kunder videre. Vi gør meget for at du kan vedligeholde og udvikle dine personlige og faglige kvalifikationer gennem uddannelse og kurser, således at disse til enhver tid lever op til kundernes og virksomhedens forventninger.

Du får løn der matcher dine kvalifikationer samt pension, sundhedssikring og andre fordelagtige medarbejdergoder.

Lyder dette om noget for dig?

Søg venligst stillingen online via "***Send ansøgning***". Ansøgningsfristen er den 4. december 2026, men vi forbeholder os retten til at tage annoncen ned såfremt, at vi har fundet den rette kandidat.

Har du spørgsmål til stillingen er du velkommen til at kontakte Sales Manager Joachim Windfeld på telefon **24 46 01 39** eller **joawi@semlerpremium.dk**

Vi glæder os til at høre fra dig!

Din vej. Fælles fremtid

Som ny kollega i Semler Gruppen bliver du en del af et stort fællesskab på mere end 3000 kollegaer. Vi er fordelt over hele landet, og arbejder med alt fra landbrugets tungeste maskiner til selvkørende teknologi og delebiler.

At være en del af en stor organisation betyder, at der er talrige muligheder for at udvikle sig både fagligt og personligt. Vi har f.eks. en hel uddannelsesafdeling, som tilbyder efteruddannelse og certificeringer i samarbejde med vores producenter. Sidst men ikke mindst kan vi hjælpe dig på vej med vores udviklingsværktøj GROW, som intelligent og systematisk matcher dine kompetencer op imod udviklingsmulighederne i Semler Gruppen.

Alle er vi forenet af et sæt fælles værdier, der fungerer som den daglige gps for vores måde at arbejde på.

Vi er ordentlige. Vi holder hvad vi lover, også når det kræver en omvej. Sådan er det, når ambitionen er at have de mest tilfredse kunder og leverandører i de brancher vi opererer i.

Vi er dedikerede. Vi står distancen og kommer i mål.

Vi er nytænkende. Fordi man ikke bliver Danmarks største bilaktør af at køre på autopilot.

Vi har glimt i øjet. Med respekt for hinanden og godt humør bliver det rarere at gå på arbejde.