



Salgsrådgiver til Volkswagen Erhvervsbiler i Ringsted - en del af Semler Mobility

Bliv en del af Semler Mobility og vær med til at skabe vækst hos vores erhvervskunder.

Du bliver en vigtig del af vores erhvervsteam

Som salgsrådgiver hos Volkswagen Erhvervsbiler i Ringsted får du ansvaret for at udvikle salget til mindre virksomheder i lokalområdet. Du bliver kundernes sparringspartner og hjælper dem med at finde de løsninger, der passer bedst til deres behov og forretning.

Du får stor frihed til selv at planlægge og drive dine salgsaktiviteter, samtidig med at du bliver en del af et stærkt team med fokus på samarbejde og gode kundeoplevelser.

Dine opgaver vil blandt andet være at:

- Opsøge og udvikle nye kunderelationer på erhvervsmarkedet
- Rådgive kunder om Volkswagen Erhvervsbilers modelprogram og mobilitetsløsninger
- Gennemføre salgsforløb fra første kontakt til levering af bilen
- Følge op på kunderne og sikre høj kundetilfredshed
- Opbygge og udvikle din egen kundeportefølje
- Samarbejde tæt med kolleger på tværs af salgs- og servicemarkedet

SEMLER
Mobility

Arbejdsgiver

Semler Mobility Ringsted

Bragesvej 1

4100, Ringsted

Telefon: 70 22 22 18

Besøg hjemmeside

Kontaktperson

Head of Sales Nigel Kelly
30 46 17 97

Annonce ID: 25844

Ansøgningsfrist: 19. december 2026

Indrykket: 19. november 2026

Vi forestiller os, at du

Har erfaring med opsøgende B2B-salg og motiveres af at skabe resultater gennem stærke kunderelationer. Måske kommer du fra bilbranchen, leasingbranchen eller en anden salgsrolle med fokus på erhvervskunder. Det vigtigste er, at du har et kommercielt mindset, trives med at skabe nye relationer og motiveres af at gøre en forskel for dine kunder.

Derudover er du:

- Relationsskabende og troværdig
- Selvstændig og initiativrig
- Struktureret i din opfølgning
- En holdspiller, der trives med samarbejde på tværs af organisationen
- Kvalitetsbevidst og professionel i mødet med kunden
- Erfaring med CRM-systemer, gerne Salesforce, vil være en fordel.

Du får mulighed for at udvikle dig

Hos os investerer vi i din udvikling og sørger for, at du får de bedste forudsætninger for at lykkes i rollen gennem:

- Certificering i Volkswagen Erhvervsbilers salgsuddannelse
- Løbende produkttræning på nye modeller i Danmark og Europa
- Adgang til moderne salgsværktøjer og salgssystemer
- Faglig sparring fra erfarne kolleger og ledere

Derfor skal du vælge Semler Mobility

Hos Semler Mobility bliver du en del af Danmarks største aktør inden for bilbranchen. Med mere end 3.000 medarbejdere og over 100 års erfaring er vi med til at forme fremtidens mobilitet.

I Ringsted bliver du en del af et engageret team med høj faglighed, stærkt samarbejde og fokus på at skabe gode kundeoplevelser.

Hvad kan du forvente af mig som leder?

"*Jeg ser mig selv som en engageret og resultatorienteret leder, der prioriterer åben kommunikation og samarbejde. Jeg lægger vægt på at være tilgængelig, lytte og støtte mine medarbejdere, så vi sammen kan skabe gode resultater og et arbejdsmiljø, hvor man trives og udvikler sig*." - Nigel Kelly, Head of Sales

Lyder det som noget for dig?

Vi behandler ansøgninger løbende, så send gerne din ansøgning allerede i dag.

Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Head of Sales, Nigel Kelly, på telefon 30 46 17 97.

Vi glæder os til at byde vores nye kollega velkommen i Ringsted.

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.