




# Erhvervssalgskonsulent søges – til dig der kan mere end "bare" sælge biler hos Krogsgaard-Jensen i Herlev

***Hos Krogsgaard-Jensen A/S leder vi efter en erfaren erhvervssælger, der trives i krydsfeltet mellem relationer, rådgivning og forretning – og som motiveres af at finde den rigtige løsning for kunden, ikke bare den hurtigste.***

*"Det her job skal sælges på, at vi er et anderledes bilhus med en særlig historie – og på at vi har det godt med hinanden. Samtidig giver vi vores erhvervssælgere tid og frihed til at gøre det, de er bedst til: at skabe forretning gennem relationer,"* fortæller Finn Vidø, erhvervssalgschef og en af dine kommende kollegaer.

Lyder det som noget for dig? Så kan du være den, vi mangler i vores erhvervsteam i Herlev.

## *Et bilhus med ordentlighed – også i erhvervssalget*

Krogsgaard-Jensen A/S er et traditionsrigt, men moderne bilhus med rødder helt tilbage til 1924 og et stærkt lokalt brand i Storkøbenhavn.

Vi er kendt for:

- ordentlighed i vores rådgivning

KROGSGAARD etableret 1924
krogsgaard-biler.dk

Arbejdsgiver

**Krogsgaard-Jensen A/S - Herlev**

Herlev Hovedgade 197

2730, Herlev

Telefon: 72 112 110

Besøg hjemmeside

Kontaktperson

Finn Vidø
44 52 50 64

Annonce ID: 25890

**Ansøgningsfrist: 31. december 2026**

Indrykket: 25. november 2026

- langvarige relationer frem for hurtige handler
- en uformel kultur med højt fagligt niveau og godt humør

Som erhvervssalgskonsulent bliver du en del af et lille, dedikeret erhvervsteam, hvor samarbejde, tillid og korte beslutningsveje er en naturlig del af hverdagen. Her er plads til både ansvar, selvstændighed og sparring – og en reel interesse i, at du lykkes.

## *Erhvervssalg med bredde og ansvar*

I rollen arbejder du med hele paletten inden for moderne B2B-bilsalg – fra opsøgende relations arbejde til rådgivning om flåder, leasing og individuelle løsninger.

Dine opgaver vil bl.a. være:

- Opsøgende og relations baseret salg til virksomheder i lokalområdet
- Rådgivning om erhvervsbiler og mobilitetsløsninger – primært Toyota og Renault
- Udarbejdelse af leasing- og finansieringsløsninger tilpasset kundens forretning
- Udvikling og vedligeholdelse af eksisterende erhvervskunder
- Deltagelse i netværk, erhvervsarrangementer og lokale salgsaktiviteter

## *Hvem er du?*

Vi forestiller os, at du:

- Har minimum 3 års erfaring med B2B-salg – gerne fra bilbranchen
- Trives med opsøgende salg og kan opbygge tillid på både kort og lang sigt
- Har forretningsforståelse og evner at rådgive frem for blot at sælge
- Bevarer overblikket, når der er mange bolde i luften
- Kender – eller har lyst til at lære – erhvervslivet i Storkøbenhavn at kende
- Sætter pris på friheden til selv at planlægge din hverdag og blive målt på resultater
- Har erfaring med Autodesktop og DRACAR+ (eller lærer hurtigt nye systemer)

## *Det får du hos os*

- En attraktiv lønpakke med fast løn, provision, firmabil, pension og sundhedsforsikring
- En hverdag med høj faglighed, god energi og plads til udvikling
- Mulighed for at arbejde med nogle af markedets mest efterspurgte bilmærker
- Et team og kollegaer, der spiller hinanden gode – også på de travle dage

"Vi leder efter dig, der er tillidsvækkende, loyal og nysgerrig på både mennesker og forretning. Har du drive og ordentlighed med i tasken, skal resten nok komme," siger Finn Vidø, Erhvervssalgschef.

## *Er du nysgerrig?*

Så ring gerne til Finn Vidø på **44 52 50 64** for en uforpligtende snak – eller send din ansøgning og dit CV senest 31. december 2026 til **fv@krogsgaard-biler.dk**.

Vi indkalder løbende til samtaler og lukker opslaget, når den rette er fundet.

***Vi glæder os til at høre fra dig!***

## *Om os*

*Krogsgaard-Jensen A/S er autoriseret forhandler af Toyota, Renault og Dacia og beskæftiger ca. 120 medarbejdere på 7 lokationer i Storkøbenhavn – fra København N og Rødovre til Herlev, Birkerød og Gentofte.*