

Säljare till J BIL Linköping

Sista datum:
12-06-2026

Kontaktperson:
Johan Berggren

Plats:
Linköping

Vill du arbeta med försäljning i en organisation där kvalitet, affärsmässighet och kundupplevelse står i centrum?

Nu söker vi en driven och engagerad säljare till vår anläggning i Linköping!

Om rollen

Som säljare hos oss på J BIL har du ett helhetsansvar för att utveckla och bearbeta både nya och befintliga kundrelationer, med målet att skapa lönsamma affärer inom nya och begagnade bilar. Du driver självständigt hela försäljningsprocessen från första kontakt och noggrann behovsanalys till offert, inbyte, finansieringslösningar, avtalsskrivning, leverans och efterföljande uppföljning.

Rollen ställer höga krav på affärsmässighet, struktur och ett starkt kundfokus. Du arbetar proaktivt med att skapa affärsmöjligheter och är bekväm med att använda telefon och digitala kanaler som naturliga verktyg i ditt dagliga arbete. En stor del av affärerna initieras och utvecklas genom digital kommunikation, vilket gör att du behöver vara både kommunikativ och förtroendeingivande även på distans.

Du blir en viktig del av ett engagerat team där samarbete, resultatfokus och en positiv inställning är avgörande för framgång.

Vem är du?

Vi söker dig som är en driven och etablerad säljare med dokumenterat starka resultat inom försäljning. Du har en god förmåga att skapa och utveckla långsiktiga kundrelationer samt att identifiera affärsmöjligheter och driva affärer i mål. Erfarenhet från bilbranschen är mycket meriterande, men vi ser även positivt på bakgrund inom annan typ av försäljning där du har arbetat med mer komplexa affärer och finansieringslösningar. Du är affärsmässig, strukturerad och trivs i en roll där högt tempo och tydliga mål är en naturlig del av vardagen.

För att lyckas i rollen ser vi att du:

- Har lätt för att skapa och utveckla långsiktiga kundrelationer
- Är målinriktad, affärsdriven och strukturerad
- Har en stark personlig drivkraft och hög energinivå
- Är en lagspelare som bidrar till arbetsglädje
- Är lösningsorienterad och skapar mervärde för kunden
- Har god datorvana och är trygg i digital kommunikation
- Behärskar svenska mycket väl i tal och skrift
- Innehar B-körkort
- Är bekväm med att arbeta proaktivt med telefon som sitt arbetsredskap

Du är engagerad i din egen utveckling och motiveras av att ständigt förbättra dina färdigheter inom försäljning. För oss är det viktigt att du delar våra kärnvärden och är beredd att arbeta i linje med dem fullt ut.

Anställningsvillkor

- Tillsvidareanställning (6 månaders provanställning)
- Heltid
- Tillträde: Omgående eller enligt överenskommelse

Ansökan

Skicka in din ansökan senast den 13 juni 2026. Urval sker löpande, så vänta inte med att söka.

Har du frågor om tjänsten är du välkommen att kontakta Johan Berggren via e-post

johan.berggren@jbil.se.

Välkommen med din ansökan!