

Försäljningschef till J BIL Vällingby

Sista datum:
13-02-2026

Kontaktperson:
Sebastian Andersson

Plats:
Jämtlandsgatan, 131, 162 60,
Vällingby

Vi söker driven försäljningschef till vår anläggning i Vällingby

Som försäljningschef hos JBIL får du det övergripande ansvaret för hela bilaffären – från första kundkontakt till leverans och uppföljning. Du leder och utvecklar försäljningsteamet, planerar och driver försäljningen framåt samt har budget- och resultatansvar för din anläggning. Du arbetar både strategiskt och operativt för att säkra tillväxt och utveckling.

Om dig

Du har en tydlig ledarskapsförmåga och är van att inspirera, engagera och vägleda ditt team mot uppsatta mål. Genom ditt strukturerade och fokuserade arbetssätt skapar du arbetsglädje och trygghet även under utmanande perioder. Du är en teamspelare som drivs av att bygga och stärka kunskapen hos dina medarbetare och ge våra kunder en professionell upplevelse.

För att lyckas i rollen som försäljningschef tror vi att du har en bakgrund från fordonsbranschen och en säljledande roll som innefattat både personal-, budget- och resultatansvar. Du har också övergripande kunskap i servicemarknadsaffären och en god förståelse för bilförsäljning gällande både B2C, B2B och begagnat. Vidare har du goda kunskaper i MS Office och du talar både svenska och engelska i tal och skrift.

Stor vikt kommer att läggas vid din personlighet och för oss är det viktigt att du visar på eget driv och handlingskraft. Din förmåga att överlämna riktning och väcka engagemang märks tydligt genom ditt fokuserade arbete och beslutsamma handlingsätt, även under omställning och svåra perioder. Vidare är du en strukturerad person som är duktig på att planera, prioritera och följa upp. Hos oss jobbar alla nära varandra oberoende av position och avdelning vilket gör att din sociala och relationsbyggande ådra kommer att komma helt till sin rätt. Sist men inte minst delar du självklart vårt stora intresse för bilaffären.

Hos JBIL får du arbeta med globalt, växande varumärke i en ung och modern verksamhet. Ditt arbete kommer att direkt påverka vårt resultat och din insats kommer både att synas och göra skillnad. Vi uppmuntrar alla att söka, oavsett kön, ålder, etnicitet, religion, sexualitet eller funktionshinder.

På anläggningen, som sysselsätter ett 30-tal medarbetare, kommer du som försäljningschef att ha det yttersta ansvaret för hela bilaffären, vilket innefattar hela försäljningen. Din insats bidrar till att vi kan fortsätta vår tillväxt och utveckling, i linje med det ansedda varumärke vi förknippas med, och vi kan därmed säkerställa en verksamhet inom bilhandeln som präglas av både produktivitet och ekonomisk stabilitet samt väl belåtna anställda och kunder som gärna kommer tillbaka.

Dina arbetsuppgifter kommer bland annat att bestå av:

- Budget- och resultatansvar för din anläggning.
- Personalansvar.
- Försäljningschefsansvar där du planerar, stöttar och driver anläggningens försäljning framåt.
- Strategiskt och operativt ansvar för att säkra anläggningens tillväxt och utveckling.
- Delta vid regelbundna möten gällande både försäljning

Egenskaper som vi värdesätter är personlig drivkraft, entusiasm och en god människokänedom. I den här rekryteringen söker vi efter en etablerad säljare och det är mycket meriterande om du har några års erfarenhet från bilförsäljning eller annan försäljning med mer komplex finansiering. Ditt engagemang och intresse för personlig utveckling inom försäljning, kombinerat med din skicklighet inom kundservice, är av stor betydelse för oss.

Du har god datorvana och mycket god kunskap i svenska i tal och skrift. B-körkort fordras.

Varaktighet: Tillsvidareanställning

Tillträde: Omgående / Enl överenskommelse.

Arbets tid: Heltid, 6 månaders provanställning.

Ansökan

Ansök senast **13 Feb 2026**. För frågor om tjänsten är du välkommen att kontakta Sebastian Andersson på sebastian.andersson@jbil.se. Ansökningar behandlas löpande, så det är bra om du hör av dig så fort som möjligt.

Välkommen med din ansökan!