

Jonas Karlsson

Bilförsäljare

Resultatdriven bilförsäljare med nio års erfarenhet av nya och begagnade bilar, primärt inom Volvo- och premiumsegmentet.

Konsekvent toppresultat i försäljningsstatistik med genomsnittlig kundnöjdhet på 97 % och återkommande kundbasen som svarar för 40 % av affärsvolymen. Stark förmåga att bygga långsiktiga kundrelationer och navigera komplexa finansieringslösningar. Söker en seniorrollen eller säljledningsansvar i ett ambitiöst bilhus.

UTBILDNING

Aug 2010 – Jun 2013

Gymnasieexamen, Fordonsprogrammet i Fordon och transport, Hvitfeldtska gymnasiet, Göteborg
Treårigt gymnasieprogram med inriktning mot fordon och försäljning.

KOMPETENSER

Bilförsäljning, ny och begagnad • Leasing och finansieringsrådgivning
• CRM och lead management (Kobra, Keyloop) • Inbytesvärdering
• Kundrelationer och återförsäljarstrategi • Elektrifierade fordon och laddinfrastruktur • Förhandlingsteknik • Produktkunskap, Volvo och VW • Tillbehörs- och eftermarknadsförsäljning • Teammentorering

CERTIFIERINGAR

Feb 2020 – Feb 2020

Volvo Cars Certified Sales Professional, Volvo Cars Sverige

Jun 2019 – Jun 2019

Finansiell rådgivning, AutoFinans, Volvo Financial Services

SPRÅK

Svenska (modersmål) • Engelska (goda kunskaper)

REFERENSER

Thomas Eriksson, Försäljningschef, Bilia

FRITIDSAKTIVITET

Jan 2020

Tränare, Göteborg Rugby Club, ungdomssektionen
Ideell tränare för pojkar 13 till 15 år med fokus på laganda, fysisk träning och matchförberedelser. Leder **tre träningspass per vecka** under säsong.

Jan 2022

Styrelseledamot, BRF Kungsbacka Strand
Ansvarig för fastighetens underhållsbudget och leverantörskontakter som styrelseledamot i bostadsrättsförening med 48 lägenheter.

Göteborg, Sverige

jonas.karlsson@gmail.com

+46 73 890 12 34

linkedin.com/in/jonaskarlsson

ERFARENHET

Mar 2019 – Nuvarande

Senior bilförsäljare, Bilia, Volvo Cars Center Göteborg, Göteborg
Försäljning av nya och begagnade Volvo-bilar till privat- och företagskunder, inkluderande leasing, finansiering och tillbehör.

- Sålde i genomsnitt **22–28 bilar per månad**, vilket placerade mig bland de **tre bästa säljarna av 14** under perioden 2021–2024
- Genererade **12,4 MSEK i nettoomsättning** under 2023, varav 38 % via återkommande kunder och rekommendationer
- Specialistansvar för **eldrivna Volvo-modeller (EX90, XC40 Recharge)** – ansvarig för kundutbildning och provkörningspaket
- Uppnådde Volvo Cars **Certified Excellence-status** tre år i rad (2021, 2022, 2023) baserat på CSI-poäng
- Mentorerade två nyanställda bilförsäljare under deras första sex månader

Jun 2015 – Feb 2019

Bilförsäljare, Holmgrens Bil, Volkswagen Linköping, Linköping
Försäljning av nya VW-bilar och begagnat, inklusive finansieringsrådgivning och inbyten.

- Ökade personlig försäljningsvolym från **9 till 19 bilar per månad** under de tre första åren
- Utsedd till **Årets säljare 2018** på anläggningen baserat på volym och kundnöjdhet
- Bidrog till att implementera ett nytt CRM-system (Kobra) för bättre uppföljning av leads och återkommande kunder