



07-11-2016 11:35 CET

Bli kjent med: Bilselgeren

Han er den første du møter når du besøker bruktbilhallen vår på Stormyra. Med et stort smil og en liten kommentar på lur, er det umulig å ikke dra på smilebåndet når man treffer Danny.

Trening og friluft

Danny Benjaminsen (24) er opprinnelig fra Vestvågøy i Lofoten, men begynte å jobbe hos Nordvik som juniorselger da han flyttet til Bodø for å studere i 2013. I dag jobber Danny fast i vår bruktbilavdeling.

På fritiden er det trening og friluft som gjelder. Med erfaring fra sportsbransjen har det vært naturlig å bruke tid på fysisk aktivitet, og han benytter gjerne anledningen til å ta turen ut i skogen når arbeidsdagen er over. Men en god film eller musikk er heller ikke feil når Danny skal koble ut.

For å få bedre erfaring tar Danny kurs i eksportmarkedsføring. Studiene har hittil latt seg kombinere fint med jobben, og han setter pris på at det er lagt til rette slik at han kan studere noe i tillegg til jobben som bilselger. Det er spennende med faglig påfyll en gang i blant.

Kunden er alltid i fokus

Danny forteller at han synes at bilbransjen er veldig spennende. Man møter nye mennesker hver eneste dag, i tillegg til at man bidrar til store beslutninger. Det er ikke hver dag man kjøper seg ny bil, og det er dermed veldig spennende og ikke minst ærefult å bidra til at kundene tar beslutning angående bil.

Jeg ønsker alltid det beste for kundene mine. Min viktigste oppgave er å forstå deres behov, og gjøre alt jeg kan for at de skal få en god start på et nytt bilhold. Derfor gjør jeg alltid mitt ytterste for at kundene kan kjøre fornøyd ut av bilhallen og kjenne på at de har gjort et godt kjøp. Hos Toyota har vi gode standarder å følge for å sikre kvalitet. Bilene blir profesjonelt klargjort og har både tilstandsrapport, takst og garanti i orden.

Reklamasjoner kan forekomme, men her handler det om hvordan man takler dem. For meg er det ekstra viktig å være ryddig ovenfor kunden. Heldigvis har vi et stort konsern i ryggen som gjør at vi er i stand til å takle eventuelle problemer. Dette er en sikkerhet for kundene våre. Og heldig er jeg som får samarbeide med så mange herlige kollegaer som er ekspert på sine områder. Sammen er vi gode.

Bildrømmen

Som bilselger får jeg ofte spørsmål om hvilken bil jeg kjører selv. Jeg har kjørt Auris Touring Sports Hybrid i mange år, men denne er nylig byttet ut i påvente på en helt ny Toyota-modell som lanseres i januar. Helt siden jeg så de første bildene av Toyota C-HR har jeg visst at dette var en bil jeg ikke kunne gå glipp av. Så jeg er veldig spent på å både få se og kjenne på bilen

når jeg skal på kick-off denne måneden.

Akkurat nå er jeg stolt eier av en Toyota Corolla 1996-modell. En knallgod stasjonsvogn med firhjulstrekk. Og det er faktisk sant det som sies om Corolla, den bilmodellen er nærmest umulig å slite ut. Jeg kjøpte den i påvente av drømmebilen Toyota C-HR, men slik det er nå, ser det ut som jeg vil beholde Corollaen i tillegg.

Les også: [Fem gode bruktbilkjøp](#)

Les også: [Huskeliste når du kjøper bruktbil](#)

Nordvik Gruppen er et familiekonsern som består av tre divisjoner: Bil og mobilitet, Finans og investering og Eiendom. Bedriften ble etablert i 1960 og eies av Alexander, Christian og Fredrik Nordvik. Konsernet hadde en omsetning på 1,8 milliarder kroner og solgte i underkant av 4000 nye- og brukte biler i 2022.

Kontaktpersoner



June Karine Pedersen

Pressekontakt

Kommunikasjonssjef - Nordvik Gruppen AS

june.pedersen@nordvik.no

938 59 347