

IVECO



IVECO ist ein Unternehmen der Iveco Group N.V. (EXM:IVG). IVECO entwirft, produziert und vermarktet ein umfassendes Produktportfolio an leichten, mittelschweren und schweren Nutzfahrzeugen, Nutzfahrzeuge für Offroadeinsätze und Fahrgestelle für eine Vielzahl an Aufbauten. Das Produktportfolio des Unternehmens unterliegt einer ständigen Neu- und Weiterentwicklung, um jedem Kunden das für seine Einsätze am besten geeignete Fahrzeug anzubieten. Alle Baureihen sind auf die Anforderungen der Fahrer ausgerichtet, um ein hervorragendes Fahrerlebnis zu bieten, bei dem Sicherheit und Komfort im Vordergrund stehen. Eine breite Palette fortschrittlicher, digitaler und vernetzter Services, die Fuhrparkbetreiber bei der effizienten Verwaltung der Flotte unterstützen, runden die umfassende Transportlösung von IVECO ab. IVECO verfolgt seine Dekarbonisierungsstrategie mit einem Multi-Energy-Ansatz, der die Weiterentwicklung von Diesel- und HVO-, von Biomethan-, batterieelektrischen und Brennstoffzellentechnologien vorantreibt. IVECO betreibt sieben Produktionsstandorte und sieben Forschungs- und Entwicklungszentren. Mehr als 3.500 Service- und Vertriebsstützpunkte in über 160 Ländern garantieren technische Unterstützung, wo immer ein IVECO Fahrzeug im Einsatz ist. Inspiriert durch wegweisende Technologiefortschritte, Nachhaltigkeit und Design verfolgt IVECO mit dem Anspruch, der zuverlässige Partner und Komplettanbieter bei der Transformation der Transportbranche zu sein, sein Motto „Spirito in Movimento“. Weitere Informationen zu IVECO unter: www.iveco.de Weitere Informationen zur Iveco Group unter: www.ivecogroup.com

Zur Verstärkung unseres Sales Back Office Teams suchen wir eine(n)

Kaufmännischer Mitarbeiter(in) im Sales Back Office (w/m/d)

Standort: Frankfurt am Main

Start: ab sofort

Ihre Aufgaben:

Ihr Profil:

- Abgeschlossene

- Selbstständige Vertriebsabwicklung für Neufahrzeuge inkl. Fakturierung
 - Abwicklung und Eingabe der eingehenden Neufahrzeugbestellungen und entsprechende Nachverfolgung der Aufträge
 - Erstellung von Vor- und Nachkalkulationen
 - Einreichung von Finanzierungsunterlagen bei Banken und Leasinggesellschaften
 - Beantragung von Boni, Prämien und Verkaufshilfen, sowie Kontrolle der Zahlungseingänge
 - Erstellung von Statistiken
 - Schnittstelle zu internen Abteilungen, Aufbauherstellern und Vertragspartnern
 - Unterstützung der SBO Leitung bei aktuellen Projekten
- kaufmännische Ausbildung o.ä.
 - Berufserfahrung und speziell im Bereich Vertrieb oder der Nutzfahrzeugbranche wäre vorteilhaft
 - Idealerweise Kenntnisse in der Bearbeitung von Herstellerbezogenen Bonusprogrammen und Prämienabwicklung
 - Kenntnisse in Finanzierung/Leasing
 - Sichere EDV-Kenntnisse (MS Office)
 - Freude an Teamarbeit
 - Organisationstalent
 - Ausgeprägte Kundenorientierung
 - Kompetentes und kommunikatives Auftreten
 - Hohe Einsatzbereitschaft
 - Flexible Arbeitsweise
 - Hohe Belastbarkeit

Unsere Leistungen: Angenehmes mittelständisches Klima im internationalen Konzern Tarifliche Vergütung mit Weihnachts- und Urlaubsgeld sowie 30 Tagen Urlaub im Jahr Geregelt Arbeitszeiten Ausgezeichnete Zukunftsaussichten durch internes Weiterbildungsprogramm und vielfältige Aufstiegsmöglichkeiten Geförderte Mobilitätsangebote (Job-Rad, Job-Ticket) Verschiedenste Maßnahmen zur Unterstützung der Work-Life-Balance (Werkserholung, Firmenfitness von EGYM Wellpass, uvm.) Zahlreiche Rabatte & Vergünstigungen über Corporate Benefits u. ä. ...sowie zinsfreie Baudarlehen, Bildungsurlaub und vieles mehr

Startklar für neue Wege?

Jetzt bewerben



Iveco Süd-West Nutzfahrzeuge GmbH – Human Resources – Frau Katja Philippi
 Floßwörthstraße 52-56 – 68199 Mannheim – Telefon +49 163 8443-127
 Email: katja.philippi@iveco.com
<http://karriere.iveco.de>

I V E C O
 G R O U P

