



Die Iveco Group N.V. (MI: IVG) ist ein weltweit führendes Unternehmen der Automobilbranche, das in den Bereichen Nutz- und Spezialfahrzeuge, Antriebstechnologien und den damit verbundene Finanzdienstleistungen tätig ist. Jede der acht zum Unternehmen gehörende Marke ist in ihrem spezifischen Industriesektor eine treibende Kraft: IVECO, eine wegweisende Nutzfahrzeugmarke, die schwere, mittelschwere und leichte Nutzfahrzeuge entwickelt, herstellt und verkauft; FPT Industrial, ein weltweit führender Hersteller von fortschrittlichen Antriebstechnologien für Kunden in der Landwirtschaft, im Baugewerbe, in der Schifffahrt, in der Energieerzeugung und bei Nutzfahrzeugen; IVECO BUS und HEULIEZ, die Premium-, Nahverkehrs- und Reisebusmarken; Iveco Defence Vehicles für hochspezialisierte Verteidigungs- und Katastrophenschutzrüstungen; ASTRA, ein globaler Experte für schwere Steinbruch- und Baufahrzeuge; und IVECO CAPITAL, der Finanzierungsarm der Iveco Group, der alle unterstützt. Die Iveco Group beschäftigt weltweit rund 34.000 Mitarbeiter und betreibt über 29 Produktionswerke sowie 31 Forschungs- und Entwicklungszentren. Weitere Informationen finden Sie auf der Website des Unternehmens: www.ivecogroup.com

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine(n)

Verkäufer(in) für schwere Nutzfahrzeuge im Außendienst (w/m/d)

Standort: Freiburg

Start: ab sofort

Ihre Aufgaben:

- Akquisition und Gewinnung von Neukunden im festgelegten Verkaufsgebiet im Bereich Nutzfahrzeuge (Lkw)

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung,

- Aufbau von Kundenbeziehungen und Betreuung unser Kunden vor und nach der Auslieferung der Fahrzeuge
 - Beratung und Vermittlung von Finanzierungs- und Leasinggeschäften
 - Dokumentation im Verkäufersteuerungssystem (CRM)
 - Selbstständige Planung und Durchführung von verkaufsfördernden Maßnahmen
- idealerweise als Automobilkaufmann*frau mit Zertifizierung als Automobilverkäufer*in
 - Erfahrung in der Nutzfahrzeugbranche und im Verkauf von schweren Nutzfahrzeugen wünschenswert
 - Erfahrung im Außendienst und in der Akquise von Neukunden
 - Überzeugende und gewinnende Verkäuferpersönlichkeit
 - Offenes, sicheres, empathisches und verbindliches Auftreten
 - Gute Umgangsformen und rhetorisches Geschick
 - Bereits absolviertes Schnupperpraktikum von Vorteil
 - Ordnungssinn, technisches und kaufmännisches Interesse

Unsere Leistungen: Angenehmes mittelständisches Klima im internationalen Konzern Tarifliche Vergütung mit Weihnachts- und Urlaubsgeld sowie 30 Tagen Urlaub im Jahr Geregelte, aber flexible Arbeitszeiten Ausgezeichnete Zukunftsaussichten durch internes Weiterbildungsprogramm und vielfältige Aufstiegsmöglichkeiten Geförderte Mobilitätsangebote (Job-Rad, Job-Ticket, Mitarbeiter-Leasing für PKWs) Verschiedenste Maßnahmen zur Unterstützung der Work-Life-Balance (Sabbatical, Remote Working, Werkserholung uvm.) Zahlreiche Rabatte & Vergünstigungen über Corporate Benefits u.ä. Attraktive Betriebliche Altersvorsorgemodelle ...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

