

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

---

Wirtschaftswissenschaftler*in, Nutzfahzeugverkäufer*in als

Key Account Manager (w/m/d) für schwere und mittelschwere

Nutzfahrzeuge

Standort: Außendienst

Start: ab sofort

Ihre Aufgaben:

- Betreuung und Ausbau von Groß- und Schlüsselkunden
- Akquise neuer Key Accounts und Geschäftsmöglichkeiten
- Erstellung, Verhandlung und Abschluss von Angeboten und Verträgen
- Bearbeitung und Steuerung nationaler sowie internationaler Ausschreibungen
- Enge Zusammenarbeit mit den International Key Account (IKA) Kollegen in Turin bei der Entwicklung und Umsetzung von Angeboten für internationale Kunden
- Koordination zwischen Kunden, Vertrieb, Produktmanagement, Produktion und weiteren Fachbereichen
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, Events und Kundenveranstaltungen
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu Einkaufs-, Entwicklungsabteilungen sowie Aufbauherstellern

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im kaufmännischen oder technischen Bereich oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Nutzfahrzeugbranche
- Erfahrung im Key Account Management
- Technisches Verständnis von Nutzfahrzeugen
- Erfahrung mit Ausschreibungen, Angebots- und Vertragsmanagement
- Sehr gute Englischkenntnisse
- Sicherer Umgang mit MS Office
- Reisebereitschaft, Führerschein Klasse CE von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, hohe Kunden- und Vertriebsorientierung
- Selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Teamfähigkeit, Eigeninitiative und Durchsetzungsvermögen
- Verhandlungsgeschick und Verantwortungsbewusstsein

Unsere Leistungen: Angenehmes mittelständisches Klima im internationalen Konzern Übertarifliche 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, uvm.) 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 Deutschland AG Vertriebszentrale – Thomas Hümmer – Personalleiter Vertrieb
Edisonstr. 4 – 85716 Unterschleißheim – Telefon 08931771304
http://karriere.iveco.de