



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; 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](http://www.ivecogroup.com)

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine(n)

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

Verkaufsgebiet: Frankfurt

Start: ab sofort

### Ihre Aufgaben:

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

### Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung, idealerweise als

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

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 Geregelter 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](mailto:katja.philippi@iveco.com)  
<http://karriere.iveco.de>

I V E C O  
G R O U P

