



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; Magirus, eine branchenweit renommierte Marke für Feuerwehrfahrzeuge und Brandschutztechnik; 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

Verkaufstalent, Absolvent*in o.ä. als

Trainee (w/m/d) Key Account Management Bus

Standort: Unterschleißheim

Start: ab sofort

Ihre Aufgaben:

- Als zukünftiger Key Account Manager (m/w/d) unserer Bus Abteilung erschließen Sie in Ihren zugeordneten Märkten neue Kunden
- Beratung von Kunden bei der Fahrzeugauswahl sowie bei Transportlösungen und Finanzierungsfragen.
- Marktbearbeitung inklusive der Betreuung Bestandskunden und neue Kundenakquise.
- Selbständige Bearbeitung von Ausschreibungen
- Vorbereitung für die Führungsrolle einer regionalen Vertriebsmannschaft

Ihr Profil:

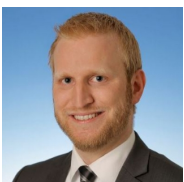
- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Berufsausbildung z.B. zum Automobilkaufmann (m/w/d) oder Mechatroniker (m/w/d) oder ein abgeschlossenes Studium z.B. mit den Schwerpunkten Wirtschafts- oder Ingenieurwissenschaften
- Grundlegende Kenntnisse im Vertrieb

- wünschenswert,
idealerweise erste
Praxiserfahrungen
- Interesse oder Erfahrung im Bereich des Busvertriebs oder ähnlicher Transportmittel
 - Ausgeprägte mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten in Deutscher und idealerweise auch in Englischer Sprache
 - Ausgeprägtes Verständnis für Kundenbedürfnisse und die Fähigkeit, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten
 - Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen
 - Analysefähigkeit, technisches Verständnis sowie Anpassungsfähigkeit an sich ändernde Bedingungen und Anforderungen.
 - Proaktiver Ansatz bei der Identifizierung und Verfolgung von Verkaufsmöglichkeiten zur Erreichung der Vertriebsziele

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 Magirus AG – Thomas Hümmer – Personalleiter Vertrieb
Nicolaus-Otto-Str. 27 – 89079 Ulm – Telefon 08931771304
<http://karriere.iveco.de>

I V E C O
G R O U P