



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 einen

Verkaufsleiter Pre Owned Fahrzeuge - mitarbeitend (w/m/d)

Standort: Im Gebiet der Iveco Süd-West

Start: 01.04.2026

Ihre Aufgaben:

- Akquisition und Gewinnung von Kunden im Bereich Pre Owned (gebrauchte) Nutzfahrzeuge
- Führung der Verkaufsmannschaft für gebrauchte Nutzfahrzeuge
- Gestaltung, Umsetzung und Kontrolle von

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, betriebswirtschaftliches Studium oder eine ähnliche Qualifikation ist

regionalen Vertriebs- und Marketingaktivitäten zur Generierung und kontinuierlichen Befüllung des verkäuferübergreifenden Sales Funnel

- Steuerung der Verkaufsmannschaft über KPIs gemäß der Unternehmensziele
- Zusammenarbeit mit Werkstatt und Parts-Bereich zur ganzheitlichen Betreuung der Kunden
- Eskalationsstufe für Kundenreklamationen und vertriebliche Kulenzen.
- Strukturierung der Verkaufsgebiete nach Verkaufspotentialen und regionalen Rahmenbedingungen
- Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Vertragswerkstätten und Tradern im Verkaufsgebiet
- Erstellung, Abstimmung und Nachverfolgung von Budget, Forecast und Reporting
- Stockplanung
- Mitbetreuung von Schlüsselkunden zur Unterstützung der Verkäufer
- Repräsentanz des Unternehmens auf verschiedenen Netzwerkveranstaltung und bei Kooperationspartnern

von Vorteil

- Führungserfahrung im Pre Owned Vertrieb oder alternativ umfassende Vertriebserfahrung in der Pre Owned Branche, vorzugsweise im Nutzfahrzeugbereich, mit sehr gutem Netzwerk in der Region
- Unternehmerisches Engagement, analytisches Denkvermögen und eine starke Erfolgs- und Zierorientierung
- Ausgeprägte Sozialkompetenz und Kundenorientierung
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Organisationstalent
- Zielorientiertes Führungsverständnis sowie die Fähigkeit, Mitarbeiter situativ zu führen
- Englischkenntnisse auf B2 Niveau wünschenswert

Unsere Leistungen: Angenehmes mittelständisches Klima im internationalen Konzern Tarifliche Vergütung mit Weihnachts- und Urlaubsgeld sowie 30 Tagen Urlaub im Jahr Geregelte 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

