



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

Leiter (m/w/d) Customer Service IVECO Bus DACH

Standort: Ulm

Start: 01.12.2025

Ihre Aufgaben:

- Führung und Koordination der Abteilung Customer Service Bus mit den entsprechenden Stabsstellen in der Zentrale Iveco Bus sowie innerhalb der IVECO Deutschland AG
- Zusammenarbeit und Kommunikation mit diversen Abteilungen wie Garantie, Parts und Netzwerk

Ihr Profil:

- Umfangreiche technische Kenntnisse im Nutzfahrzeugbereich auf Basis eines technischen Studiums oder einer anderen geeigneten Qualifikation

- Leitung der Customer Service Aktivitäten in der Region D, A, CH und der technischen Außendienstmitarbeiter
- Management und Kommunikation von technischen Informationen in Richtung Werkstätten, Markt & Zentrale
- Weiterleitung von technischen Belangen/Bedenken an den Technical Support
- Enge Zusammenarbeit mit dem Sales Team zur Gewinnung neuer Kunden und zur Sicherstellung der Kundenzufriedenheit
- Klärung bzw. Lösung von Rechtsangelegenheiten in Zusammenarbeit mit der Rechtsabteilung
- Entwicklung und Umsetzung von Konzepten auf lokaler Ebene zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit durch:
 - Verbesserung der Reparaturkompetenzen von bestehenden Partnern durch geeignete Maßnahmen
 - Anbindung neuer Reparaturpartner
 - Erstellung von Aktivitäten-Plänen, um die Servicequalität der Betriebe zu erhöhen insbesondere hinsichtlich Elektromobilität
- Kontrolle der Werkstättenperformance durch geeignete KPI
- Erarbeiten technischer Lösungen und marktspezifische Umsetzung für Werkstätten und Kunden
- Zuarbeit bei Ausschreibungen an die Abteilung Tender Management durch Beantwortung kundenspezifischer Fragestellungen (z.B. LCC-Werte, Garantien, WRV, etc.)
- Erstellung und Umsetzung von großkundenspezifischen Betreuungskonzepten im Rahmen von Ausschreibungen
- Direkter Kontakt in den Geschäftsbeziehungen zu nationalen & regionalen Großkunden
- Beschwerdemanagement
- Sicherstellung, dass abteilungsinterne Prozesse gelebt und stets weiterentwickelt werden
- Mehrjährige Berufserfahrung (>5 Jahre) im After-Sales Bereich
- Mehrjährige Führungserfahrung mit modernem Leadership Ansatz
- Kenntnisse in MS-Office, SAP
- kontaktfreudig, teamorientiert, organisatorisches Geschick
- Selbständige Arbeitsweise, Belastbarkeit und Durchsetzungsvermögen
- Positive „Can do“ Einstellung
- Fähigkeit sowohl strategisch zu denken als auch operativ zu handeln
- Sehr gute Sprachkenntnisse in Englisch

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

