



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

Automobilverkäufer / Verkaufsberater (w/m/d) für leichte Lkw

Standort: Düsseldorf

Start: ab sofort

Ihre Aufgaben:

- eigenverantwortliche Betreuung des Verkaufsgebietes "Solingen"
- systematische Akquisition neuer Kunden, insbesondere im Außendienst
- Stärkung der Kundenzufriedenheit als Basis der langfristigen Bindung an Marke und Betrieb
- bedarfsgerechte Ausarbeitung von Angeboten

Ihr Profil:

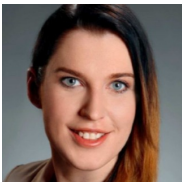
- abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung
- mehrjährige Verkaufserfahrung im Automobilvertrieb idealerweise als

- erfolgreiche, qualifizierte Beratung mit Verkaufsabschlüssen
 - Beobachtung des Marktes und ableiten entsprechender Verkaufsstrategien
 - professionelle Vermittlung von Finanzdienstleistungen
 - Gestaltung und Umsetzung von verkaufsfördernden Maßnahmen
- zertifizierter Automobilverkäufer/in vorzugsweise aus dem Bereich Nutzfahrzeuge, Bus, Land-Baumaschinen
 - stark ausgeprägte Abschlussstärke und sicheres sowie verbindliches Auftreten
 - überzeugende, gewinnende Verkäuferpersönlichkeit
 - Offenheit und sicheres Auftreten
 - gute Umgangsformen und rhetorisches Geschick
 - selbständige Arbeitsweise und Einsatzbereitschaft
 - kunden- und leistungsorientiertes Denken und Handeln
 - PC-Anwenderkenntnisse
 - sehr gute Team- und Kommunikationsfähigkeit
 - Führerscheinklasse B + C1

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 West Nutzfahrzeuge GmbH – Human Resources – Frau Jennifer Fuhler

Telefon +49 221 956407-11 - WhatsApp +49 163 27 54 047

<http://karriere.iveco.de>

I V E C O
G R O U P

