



Elektrifizierende Job-Chancen

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

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

Ihr Profil:

- abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung
- mehrjährige Verkaufserfahrung im

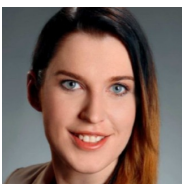
- langfristigen Bindung an Marke und Betrieb
- bedarfsgerechte Ausarbeitung von Angeboten
- erfolgreiche, qualifizierte Beratung mit Verkaufsabschlüssen
- Beobachtung des Marktes und ableiten entsprechender Verkaufsstrategien
- professionelle Vermittlung von Finanzdienstleistungen
- Gestaltung und Umsetzung von verkaufsfördernden Maßnahmen

- Automobilvertrieb
- idealerweise als
- 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 Geregelt, 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 Fuhlert

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

