

IVECO



IVECO ist ein Unternehmen der Iveco Group N.V. (EXM:IVG). IVECO entwirft, produziert und vermarktet ein umfassendes Produktportfolio an leichten, mittelschweren und schweren Nutzfahrzeugen, Nutzfahrzeuge für Offroadeinsätze und Fahrgestelle für eine Vielzahl an Aufbauten. Das Produktportfolio des Unternehmens unterliegt einer ständigen Neu- und Weiterentwicklung, um jedem Kunden das für seine Einsätze am besten geeignete Fahrzeug anzubieten. Alle Baureihen sind auf die Anforderungen der Fahrer ausgerichtet, um ein hervorragendes Fahrerlebnis zu bieten, bei dem Sicherheit und Komfort im Vordergrund stehen. Eine breite Palette fortschrittlicher, digitaler und vernetzter Services, die Fuhrparkbetreiber bei der effizienten Verwaltung der Flotte unterstützen, runden die umfassende Transportlösung von IVECO ab. IVECO verfolgt seine Dekarbonisierungsstrategie mit einem Multi-Energy-Ansatz, der die Weiterentwicklung von Diesel- und HVO-, von Biomethan-, batterieelektrischen und Brennstoffzellentechnologien vorantreibt. IVECO betreibt sieben Produktionsstandorte und sieben Forschungs- und Entwicklungszentren. Mehr als 3.500 Service- und Vertriebsstützpunkte in über 160 Ländern garantieren technische Unterstützung, wo immer ein IVECO Fahrzeug im Einsatz ist. Inspiriert durch wegweisende Technologiefortschritte, Nachhaltigkeit und Design verfolgt IVECO mit dem Anspruch, der zuverlässige Partner und Komplettanbieter bei der Transformation der Transportbranche zu sein, sein Motto „Spirito in Movimento“. Weitere Informationen zu IVECO unter: www.iveco.de Weitere Informationen zur Iveco Group unter: www.ivecogroup.com

Verkäufer (m/w/d) / Verkaufsberater (w/m/d) im Segment Heavy

Standort: Düsseldorf

Start: 01.09.2026

Ihre Aufgaben:

- eigenverantwortliche Betreuung des Verkaufsgebietes
- systematische Akquisition neuer Kunden, insbesondere im Außendienst
- Stärkung der Kundenzufriedenheit als Basis der 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

Ihr Profil:

- abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung
- selbständige Arbeitsweise und Einsatzbereitschaft
- mehrjährige Verkaufserfahrung im Automobilvertrieb idealerweise als zertifizierter Automobilverkäufer/in vorzugsweise aus dem Bereich Nutzfahrzeuge, Bus, Land-Baumaschinen
- stark ausgeprägte Abschlussstärke und sicheres sowie verbindliches und sicheres Auftreten
- überzeugende, gewinnende Verkäuferpersönlichkeit
- gute Umgangsformen und rhetorisches Geschick
- 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 Fuhlert

Telefon +49 221 956407-11 - WhatsApp +49 151 126 383 54

<http://karriere.iveco.de>

I V E C O
G R O U P

