IVECO



Die Iveco Group N.V. (MI: IVG) ist ein weltweit führendes Unternehmen der Automobilbranche, das in den Bereichen Nutzund 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 Verteidigungsund Katastrophenschutzausrüstungen; 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 eine(n)

Verkäufer(in) für schwere Nutzfahrzeuge im Außendienst (w/m/d)

Verkaufsgebiet: Fulda Büro in Frankfurt und Hünfeld

Ihre Aufgaben:

 Akquisition und Gewinnung von Neukunden im festgelegten Verkaufsgebiet im Bereich Nutzfahrzeuge (Lkw)

Ihr Profil:

 Abgeschlossene kaufmännische oder technische

Start: ab sofort

- Aufbau von Kundenbeziehungen und Betreuung unser Kunden vor und nach der Auslieferung der Fahrzeuge
- Beratung und Vermittlung von Finanzierungs- und Leasinggeschäften
- Dokumentation im Verkäufersteuerungssystem (CRM)
- Selbstständige Planung und Durchführung von verkaufsfördernden Maßnahmen
- Berufsausbildung, idealerweise als Automobilkaufmann*frau mit Zertifizierung als Automobilverkäufer*in
- Erfahrung in der Nutzfahrzeugbranche und im Verkauf von schweren Nutzfahrzeugen wünschenswert
- Erfahrung im Außendienst und in der Akquise von Neukunden
- Überzeugende und gewinnende
 Verkäuferpersönlichkeit
- Offenes, sicheres, empathisches und verbindliches Auftreten
- Gute Umgangsformen und rhetorisches Geschick
- Bereits absolviertes
 Schnupperpraktikum von
 Vorteil
- Ordnungssinn, technisches und kaufmännisches Interesse

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 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



