



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

Außendienstler*in, Vertriebler*in als

Area Manager (w/m/d) Ersatzteile

Standort: Unterschleißheim

Start: ab sofort

Ihre Aufgaben:

- Dealer-Management
 - Definieren, verhandeln und umsetzen von Sellin- und Sellout-Zielen mit Vertragshändlern, im Einklang mit der IVECO Strategie.
 - Steuerung des Händler Einkaufsverhaltens bzgl.

Ihr Profil:

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb
- Sehr gute kaufmännische und technische Kenntnisse durch Ausbildung/Studium

- Umsatz und Marge, bei gleichzeitiger Abverkaufs-Förderung zur Sicherung eines wirtschaftlichen Lagerbestandes.
- Beratung zur Serviceoptimierung und Verkaufsförderung insbesondere der Vertragswerkstätten wie Belieferung, Bevorratung und Besuche.
- Führen und Coachen von Ersatzteilverkäufern der Händler über Besuchsberichte und KPIs bei Kunden, Vertragswerkstätten und Freien Werkstätten.
- Planen und Durchführung von regelmäßigen Besuchen und Meetings im eigenen Gebiet, und halbjährliche Händler Status-Präsentation.
- Produkt
 - Verkaufsförderung eines wachsenden zielgruppenspezifischen Angebotes: Originalteile, REMAN Austauschteile, NEXPRO, ACCESSORIES - und DIREX für Komplementärprodukte.
 - Planung, Umsetzung und Erfolgskontrolle von Vertriebs- und Marketinginitiativen.
 - Markt-, Preis- und Wettbewerbsbeobachtung und Reporting.
- Kundenbearbeitung
 - Feststellung und Aktivierung ungenutzter Umsatzpotenziale durch Absatzanalysen und systematische Kundenbearbeitung.
 - Einsatz und Training von Bestell-, Analyse, eCommerce- und Marketing-Tools.
 - Marketingpläne der Händler einfordern und Umsetzung der Aktionen nachverfolgen.
- Idealerweise
 - Berufserfahrung in der Automobil- oder Nutzfahrzeugbranche – im Aftersales wünschenswert
 - Sicherer Umgang mit den üblichen EDV Systemen (v.a. Excel & Power Point)
 - Durchsetzungsvermögen und Verhandlungsgeschick
 - Sichere Kommunikation bis zur Geschäftsführerebene
 - Hohe Reisebereitschaft
 - Gute Englischkenntnisse

Unsere Leistungen: Angenehmes mittelständisches Klima im internationalen Konzern Tarifliche Vergütung mit Weihnachts- und Urlaubsgeld, variabler Bonus sowie 30 Tagen Urlaub im Jahr Geregelt, aber flexible Arbeitszeiten Ausgezeichnete Zukunftsaussichten durch internes Weiterbildungsprogramm und vielfältige Aufstiegsmöglichkeiten Geförderte Mobilitätsangebote (Job-Rad, Job-Ticket, etc.) 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 Magirus AG – Thomas Hümmer – Personalleiter Vertrieb
 Nicolaus-Otto-Str. 27 – 89079 Ulm – Telefon 08931771304
<http://karriere.iveco.de>

I V E C O
G R O U P

