

Verkaufsberatung LCV am Standort Stuttgart (m/w/d)

North Rhine-Westphalia, Hesse, Baden-Württemberg (home office)

Werden Sie Teil der elektrischen Revolution im Nutzfahrzeug-Markt!

Unser Mandant gehört seit mehr als 100 Jahren zu den weltweit führenden Herstellern von Lkw, Bussen, Baumaschinen sowie Schiffs- und Industriemotoren.

Die Fahrzeugflotte umfasst Nutzfahrzeuge von 2,8 - 120 t. Daneben bietet unser Mandant maßgeschneiderte Dienstleistungen für verschiedene Transportanwendungen – Senkung der Betriebskosten, nachhaltiges Umweltbewusstsein und zufriedene Kunden sind das Resultat.

Werden Sie Teil eines globalen und breit aufgestellten Teams wo mit Leidenschaft, Fleiß und Vertrauen der Wandel in der Transportbranche bereits heute gelebt wird.

Stellenbeschreibung

Ziele / Aufgaben / Verantwortlichkeiten

- Das Ziel des Verkäufers im Außendienst ist es, die Markenbotschaft unseres Mandanten in den Markt zu tragen. Durch systematische Neukundenakquise und die Pflege von Bestandskunden verfolgt der Verkäufer das Ziel, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen
- Vertrieb von leichten Nutzfahrzeugen und den damit verbundenen Dienstleistungen
- Erstellen von Bedarfsanalysen und Beratung der Kunden und Interessenten
- Angebotserstellung sowie die Vorbereitung, Unterbreitung, Verhandlung und den Abschluss eines Kaufantrages, einschließlich Beratung in Finanzierungsfragen unter Nutzung vorhandener und zur Verfügung gestellter IT-Systeme
- Im Auftragsfall verbindliche Klärung der technischen Fahrzeugspezifikationen und aufbauspezifischer Fragen verbunden mit der kompletten kalkulatorischen Abbildung des Geschäftes
- Auftragsleistungen überwachen (Preis, Produktkonformität, Zahlungsbedingungen) sowie notwendige Verwaltungstätigkeiten und Zahlungsüberwachung
- Zeitnahes Berichtswesen unter besonderer Berücksichtigung der vollständigen Dokumentation aller Vertriebsaktivitäten im CRM
- Sicherstellung der fachgerechten und kundenorientierten Übergabe/Auslieferung von Fahrzeugen und Durchführung von Fahrereinweisungen
- Umfassende Analyse und zeitnahe Dokumentation verlorener Geschäfte
- Zusammenarbeit mit Servicepartnern

- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Verbindliche Teilnahme an gebietsbezogenen Verkaufsförderaktionen, Meetings, Produkt- und allgemeinen Schulungen sowie Konzernveranstaltungen

Besondere Anforderungen

Qualifikation

- mind. abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- mehrjährige Erfahrung im Verkauf von mobilen Investitionsgütern erwünscht
- Fachkenntnisse der Verkaufsmethoden und gute Kenntnisse der Verkaufstools

Persönliche Fähigkeiten

- Sehr gute verkäuferische Fähigkeiten
- Spaß an der Neukundenakquisition
- Unternehmerisches & kundenorientiertes Denken
- Selbstdisziplin und selbständiges, strukturiertes Arbeiten
- Teamfähigkeit
- Technisches Verständnis

Kontakt

Bei Rückfragen zu dieser Position steht Ihnen Christoph Pietsch unter +49 211-749 686-18 oder +49 157 9247534 gerne jederzeit zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Referenznummer: 4020

Fischer HRM GmbH
Internationale Berater
für Human Resources Management

Niederkasseler Lohweg 18
40547 Düsseldorf

+49 (0)211 - 74 96 86 - 0

info@fischer-hrm.de