

# IVECO

## Zusammenhalten. Vorankommen. Abliefern.



Ein Job im Vertrieb von IVECO bringt einen gewissen Gestaltungsfreiraum mit sich, den man ideal nutzen können muss, um erfolgreich zu sein. Als erster Ansprechpartner für unsere Kundinnen und Kunden gibst du unserem Unternehmen ein Gesicht. Ehrgeiz, Selbstmanagement und eine offene Persönlichkeit sind für diese Position Voraussetzung. Wer sich als Teamplayer beweist und für unsere Kundschaft auch Sparringpartner-Qualitäten aufweist, kann sich hier gut durchsetzen. Wir erweitern unsere Teams an allen Standorten und suchen DICH zum sofortigen Einstieg als

## Verkaufsberater:in Neufahrzeuge (w/m/d) Light, Medium/Heavy oder Full Range

### Haupttätigkeiten

- qualifizierte Betreuung und Beratung bestehender Kundinnen und Kunden
- aktive und systematische Neukundenakquise und Entwicklung neuer Geschäftsfelder
- professionelle Beratung für After Sales Leistungen und diverse technische Anfragen
- Abwicklung von Angebotslegung über Preisverhandlungen bis zum Vertragsabschluss
- laufende Markt- und Mitbewerberbeobachtung

### Anforderungen

- abgeschlossene technische und/oder kaufmännische Ausbildung
- fundierte Außendienst Erfahrung im Bereich Investitionsgüter in der NFZ-Branche
- Leidenschaft für den Vertrieb, Technik und Verhandlungsgeschick
- kundenorientiertes Verhalten sowie ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten
- selbstständige Arbeitsweise und effektives Zeitmanagement
- sehr gute MS-Office Kenntnisse



Performance-  
prämien & Bonus-  
programme



Dienstfahrzeuge  
an jeder  
Niederlassung



Events &  
Mitarbeiter-  
veranstaltungen



Sonderkonditionen,  
Services  
& Rabatte

Für diese Position garantieren wir ein Jahreszielentgelt von € 52.000.

**Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!**

Kontaktperson: Doris Supper, Specialist Human Resources

☎ 01/690 11 0 • ✉ [bewerbung-at@ivecogroup.com](mailto:bewerbung-at@ivecogroup.com)