



Stellenbezeichnung:

Teilvertriebsleiter /-in

Ziele der Stellung:

- Erreichung der höchstmöglichen Teile-Potenzialausschöpfung im Händlervertragsgebiet
- Sicherstellung einer hohen, wirtschaftlichen Lieferbereitschaft. Durch diese, sowie kompetente Beratung wird in seinem Bereich die Kundenzufriedenheit gesteigert
- Hohes Absatzniveaus und Absicherung gegenüber anderen Teileanbietern durch aktiven Aufbau und der Pflege der Beziehung zu freien Werkstätten
- Steigerung des Verkaufs des Zubehörangebotes durch attraktive, verkaufsfördernde Gestaltung

Dienstrang:

Abteilungsleiter im Vertrieb Teile und Zubehör

Unterstellung:

Der Teilvertriebsleiter ist dem Leiter After Sales unterstellt

Überstellung:

Dem Teilvertriebsleiter sind die Teilvertriebsmitarbeiter unterstellt

Hauptaufgaben:

- Verantwortung für die Erreichung der von der Geschäftsleitung vorgegebenen Ziele bei Umsatz und Ergebnis von Teilen und Zubehör
- Umsatz- und Ergebnisplanung für den Teile- und Zubehörbereich in Zusammenarbeit mit dem Leiter After Sales
- Festlegung von Zielvorgaben für gewisse Geschäftsfelder wie z.B. Räder, Reifen, Klimaanlage
- Verantwortung für die Disposition, Einkauf und Verkauf von Teilen
- Verantwortung für die Lagerhaltungsorganisation (Wareneingang, Warenausgang, Lagerfachorganisation, Rücksendung von Garantie- und Tauschteilen, Inventur)
- Sicherstellung eines hohen Servicegrades und Umschlagfaktors
- Planung und Durchführung von Marketingaktivitäten
- Erstellung von Angeboten unter Berücksichtigung der Ergebnisziele
- Regelmäßige Kontaktgespräche mit dem Service zur Durchführung von gemeinsamen Aktionen
- Verantwortung für die Präsentation und Preisauszeichnung von Zubehör, Lifestyle und Accessoires
- Durchführung von lokalen Markt- und Wettbewerbsanalysen zur eigenen Standortbestimmung
- Informiert die Geschäftsführung über den monatlichen Umsatz-/ Ergebnisverlauf und berichtet über den Verlauf der durchgeführten Aktionen

Personal:

**Anforderungsprofil /
Persönlichkeits-Anforderungen**

**Soziale Fähigkeiten /
Persönliche Eigenschaften:**

- Hohe Leistungsbereitschaft
- Sicheres Auftreten
- Eigeninitiative
- Durchsetzungsvermögen, Kontakt-, Team- und Motivationsfähigkeit
- Organisationstalent, zielorientiertes Arbeitsverhalten, Ordnungssinn

**Ausbildung /
Berufliche Erfahrung / Praxis:**

- Kaufmännische oder KFZ-technische Ausbildung
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Erfahrungen im KFZ-Handelsbetrieb mit Führungsaufgaben
- Erfolgreiche Teilnahme an den von der BMW AG angebotenen Fach- und Führungsseminaren

Arbeitsunterlagen:

Bitte die jeweiligen aktuellen Unterlagen mit dem zuständigen Leiter After Sales abstimmen.

- S-Gate Infonet: QMA online
- QM-Dokumentation des Autohauses
- BMW Richtlinien
- Teile-AGB, Verkaufs- und Lieferbedingungen
- System der Retailteilerversorgung Deutschland (SRD)
- ETK, Preislisten, Komplett-Preisliste, Zubehörkataloge
- BMW Rundschreiben
- Vorschriften und Gesetze aus dem Wettbewerbsrecht