



Stellenbezeichnung:

Verkäufer Neue Automobile BMW/MINI
Geprüfter Automobilverkäufer (VDAVDIK/ZDK)

Ziele der Stellung:

Der Verkäufer ist für die Zielerreichung beim Absatz in seinem Verkaufsgebiet verantwortlich. Die Interessenten und Kunden sollen qualifiziert beraten und deren Wünsche im Interesse des Unternehmens erfüllt werden. Er soll außerdem den Kunden und Interessenten die im Autohaus erhältlichen Dienstleistungen wie z.B. Leasing, Finanzierung und Versicherung anbieten und verkaufen. Ziel ist es, die Exklusivität der Marken BMW und MINI zu unterstreichen und die Marktanteile und den Ertrag des Autohauses zu sichern. Der Verkäufer muss Kunden und Interessenten an die Marken BMW und MINI, an das Autohaus sowie an seine Person binden.

Dienstrang:

Angestellter im Verkauf

Unterstellung:

Der Verkaufsberater ist dem Verkaufsleiter unterstellt.

Überstellung:

Je nach Betriebsgröße sind ihm ein oder mehrere Juniorverkäufer/innen zugeordnet.

Stellvertretung:

Gegebenenfalls durch einen anderen Verkäufer.

Hauptaufgaben:

Verkaufsvorbereitung:

- Analyse seines Marktpotentials und des Verkaufsgebietes
- Aufbau und Pflege der Interessenten- und Kundenkartei
- Aktualisierung des Präsentationsmaterial (Prospekte etc.)
- Einhaltung der Absatzziele

Akquisition:

- Planung und Durchführung von Akquisitionstätigkeiten bei ausgewählten Zielgruppen im Verkaufsgebiet
- Nachbereitung der Kontakte

Verkaufsaktivitäten:

- Durchführung von Verkaufsgesprächen (Ansprache und Beratung, Abwicklung der Inzahlungnahme, Bedarfsanalyse, Produktpräsentation und Probefahrt, Einwandbehandlung, Verkaufsabschluss)
- Überwachung der pünktlichen und zuverlässigen Abwicklung des Schriftverkehrs in bezug auf Verkauf, Finanzierung und Leasing
- Koordination von Interessenten-, Kunden- und Auslieferungsterminen

Auslieferung und Nachbetreuung:

- Durchführung der Fahrzeug-Auslieferung mit individueller Kundenorientierung
- Bearbeitung von Reklamationen und Beschwerden zur Zufriedenheit des Kunden und des Unternehmens
- Durchführung einer systematischen Betreuung, um die Basis für Wiederholungskäufe zu schaffen
- Interessentenbetreuung



Anforderungsprofil

Soziale Fähigkeiten /

Persönliche Eigenschaften:

- Begeisterungsfähigkeit -andere begeistern - sich selbst begeistern, Optimismus
- Überzeugungskraft, Beharrlichkeit, Durchsetzungsvermögen
- Kontaktstärke, Einfühlungsvermögen, Kreativität
- Konfliktfähigkeit, Kritikfähigkeit, Gelassenheit
- Kooperationsfähigkeit
- Eigeninitiative und Offenheit gegenüber Neuem, Flexibilität
- Belastbarkeit, Leistungsorientierung / Einsatzbereitschaft, Engagement
- Entschlusskraft, Selbstvertrauen / Selbstsicherheit
- Sicheres Auftreten, Dynamisches Auftreten, Auftritt entsprechend Markenimage
- Sorgfalt, Zuverlässigkeit
- Ausgeprägte Mobilität

Ausbildung /

Berufliche Erfahrung / Praxis:

- Mittlere Reife
- Kaufmännische und / oder technische Ausbildung
- gute Allgemeinbildung
- Führerschein kl.3/b
- Kenntnis des Automobilgeschäftes, Erfahrung im Automobilverkauf
- Erfolgreiche Auditierung zum "Geprüfter Automobilverkäufer (VDA/VDIK/ZDK)"

Arbeitsunterlagen:

- Arbeitsverträge
- Arbeitsplatzbeschreibungen
- QM-Dokumentation des Autohauses
- Informationen "Geprüfter Automobilverkäufer"
- Verkaufsliteratur sowie Managementinstrumente zur Steuerung der Verkaufsaktivitäten