



**Stellenbezeichnung:** Verkäufer Gebrauchte Automobile

**Ziele der Stellung:** Der GA Verkäufer ist für die intensive Ausschöpfung aller Absatzmöglichkeiten von Gebrauchten Automobilen verantwortlich. Er schätzt die Wünsche der Interessenten und Käufer nach ihren finanziellen Möglichkeiten ab. Unter Beachtung aller gesetzlichen und vertraglichen Bestimmungen sorgt er für korrekte und qualifizierte Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse; so trägt der GA-Verkäufer zur Imagebildung des Autohauses bei. Marktorientierte Hereinnahme sowie besondere Fachhandelsqualitäten wie Fachberatung, Finanzierung, Leasing, Vermietung, Garantie, Folgeservice, Zulassungsdienst u.a. sind vertrauensbildend zu verkaufen. Das individuelle GA-Image ist herbeizuführen und nach und nach zu entwickeln.

**Dienststrang:** Angestellter im Verkauf

**Unterstellung:** Der Verkäufer für Gebrauchte Automobile ist dem Verkaufsleiter (GA) und dem Geschäftsführer unterstellt.

**Überstellung:** Keine

**Stellvertretung:** Nach Stellvertreterregelung

### Hauptaufgaben:

- Kontakte zu Interessenten herstellen und festigen
- Kunden und Interessenten beraten
- Probefahrten und Fahrzeugdemonstrationen durchführen
- Kaufabschlüsse tätigen
- die Interessenten über Leasing- und Finanzierungsmöglichkeiten informieren und beraten
- Formalitäten ausführen, Angebote erstellen und Verträge abschließen
- Beraten von Kunden und Interessenten über Versicherungsleistungen und Gebrauchtwagen-Garantien
- Versicherungsverträge und Gebrauchtwagen-Garantien abschließen
- Auslieferung des Gebrauchtwagens
- Technische und kaufmännische Bewertung des Gebrauchtwagen bei Fahrzeughereinnahme nach entsprechenden Richtlinien. Abstimmung des EK- und VK-Preises mit bevollmächtigter Person
- Für die Sauberkeit und Mängelfreiheit sowie der Funktionsbereitschaft der Fahrzeuge verantwortlich; Preisauszeichnungen sind regelmäßig zu überprüfen
- Kunden bei Reklamationen, Garantie- und Kulanzfällen sowie Versicherungsfragen betreuen
- den Kundenkontakt durch telefonische und schriftliche Kontakte aufrechterhalten und festigen (incl. der Anfragen aus dem Internet)
- Über Verbesserungen und Erweiterungen des anzubietenden Fahrzeugprogramms informieren
- Die Kundenkartei auswerten und nutzen
- Die Interessentendatei ausbauen und nutzen
- Der Verkaufsleitung jederzeit wahrheitsgemäß über den Stand von Verkaufsverhandlungen berichten
- Pünktliche Teilnahme an Verkaufsbesprechungen, auf Anordnung und Kosten der Firma an Verkaufsschulungen teilnehmen, um das Können zu erweitern
- Eingabe der Kundenkontakte in EDV-Systeme
- Abhandlung von Leasing- und Finanzierungsrückläufern



---

## **Anforderungsprofil**

**Soziale Fähigkeiten /  
Persönliche Eigenschaften:**

- Identifikation mit Aufgabe / Marke / Unternehmen
- Kontakt und Offenheit
- Flexibilität und Lernbereitschaft
- Planung und Organisation / Arbeitssystematik
- effizientes Gesprächsverhalten
- Erfolgsstreben, Leistungsbereitschaft
- Auftreten und Erscheinungsbild
- Zuverlässigkeit
- Pünktlichkeit
- Freundlichkeit

**Ausbildung /  
Berufliche Erfahrung / Praxis:**

- Kaufmännische und / oder technische Ausbildung
- gute Allgemeinbildung
- Berufserfahrung als NA Verkäufer
- umfassende Kenntnisse des GA Geschäftes

**Arbeitsunterlagen:**

- Arbeitsverträge
- Arbeitsplatzbeschreibungen
- Verkaufsliteratur sowie Managementinstrumente zur Steuerung der Verkaufsaktivitäten

**Unterschrift:**

i. A. (im Auftrag), oder individuelle Regelung

---