

**Stellenbezeichnung:**

Product Genius BMW / MINI / BMW i

**Ziele der Stellung:**

Durch den Product Genius soll durch sein ressourcenorientiertes Denken und Handeln innerhalb seines Aufgabengebietes eine Steigerung der Kundenzufriedenheit, ein Wissenstransfer an die anderen Mitarbeiter sowie eine Entlastung des Verkaufsteams erreicht werden. Er steht als zentraler Ansprechpartner im Sinne eines Experten und Botschafter der Marken für die Produkte und die Dienstleistungen zur Verfügung – insbesondere auch für Fragen zu ConnectedDrive. Durch die Übernahme bestimmter Tätigkeiten, z. B. Bedarfsanalyse, Vor- und Nachbereitung von Probefahrten und deren Dokumentation etc. sollen die einzelnen Verkäufer entlastet werden und den Kunden ein zentraler Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Ziel ist es, die Exklusivität der Marken BMW, M und MINI zu unterstreichen und die Kunden und Interessenten an die Marken sowie an das Autohaus zu binden.

**Dienststrang:**

Angestellter im Verkauf

**Unterstellung:**

Der Product Genius ist dem Verkaufsleiter unterstellt.

**Überstellung:**

Keine

**Stellvertretung:**

Gegebenenfalls durch einen Verkäufer.

**Hauptaufgaben:****Verkaufsunterstützung:**

- Zentraler Ansprechpartner im Sinne eines Experten und Botschafter für die Marken und Dienstleistungen, insbesondere zu ConnectedDrive
- Unterstützung der Verkäufer bei der Durchführung bestimmter Schritte im Verkaufsprozess:
  - Begrüßung
  - Bedarfsanalyse
  - Fahrzeugpräsentation
  - Probefahrt
  - Auslieferung
  - Kontaktdokumentation
- Aktualisierung des Präsentationsmaterials (Prospekte etc.)
- Neuanlage und Qualifizierung von Interessenten im System
- Bei eindeutigem Kaufinteresse der Interessenten Weitergabe an einen Verkäufer

**Fahrzeugpräsentation:**

- Sicherstellung einer korrekten und vollständigen Auszeichnung der Ausstellungsfahrzeuge
- Augenmerk auf den optischen Zustand der Ausstellungsfahrzeuge
- Näherbringen von Ausstattungen und Erklärung dieser anhand der Ausstellungsfahrzeuge

**Probefahrten:**

- Koordination von Probefahrten, evtl. Verbringung der Probefahrt-Fahrzeuge zwischen den Filialen
- Optische und technische Kontrolle der Fahrzeuge
- Fahrzeugübergabe und Erklärung an den Kunden inkl. Erfassung des Zustandsberichts
- Fahrzeugrückname, inkl. Erfassung des Zustandsberichts und Dokumentation der PF im System

**Auslieferung und Nachbetreuung:**

- Durchführung der Fahrzeug-Auslieferung mit individueller Kundenorientierung bzw. Unterstützung des Verkäufers bei der Auslieferung
- Unterstützung des Verkäufers bei der Nachbetreuung im Hinblick auf Nachfragen zu Ausstattungen, ConnectedDrive etc.



## **Anforderungsprofil**

### **Soziale Fähigkeiten / Persönliche Eigenschaften:**

- Begeisterungsfähigkeit -andere begeistern - sich selbst begeistern, Optimismus
- Überzeugungskraft, Beharrlichkeit, Durchsetzungsvermögen
- Kontaktstärke, Einfühlungsvermögen, Kreativität
- 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
- hohe technische Affinität zu neuester IT sowie modernen Kommunikationswegen
- Kenntnis des Automobilgeschäftes, Erfahrung im Automobilverkauf

### **Arbeitsunterlagen:**

- Arbeitsverträge
- Arbeitsplatzbeschreibungen
- QM-Dokumentation des Autohauses
- Verkaufsliteratur
- iPad