

Vertriebsleiter Automotive - Akquise und CRM (w/m/d)

#FutureInYourHands

Seit 1866 gilt unsere Leidenschaft der Technik und der Sicherheit. Innovationen beeinflussen unser Leben in vielfältiger Weise. Für die Sicherheit von Menschen und der Gesellschaft setzen wir uns jeden Tag aufs Neue ein und schaffen Vertrauen in neue Technologien. Wir sind Teil des Fortschritts. Wir beraten, wir prüfen, wir zertifizieren. Wir handeln aus Überzeugung, gestalten schon heute die Welt von morgen - setzen Zeichen. Wir nehmen die Zukunft in die Hand. Wir sind TÜV SÜD.

Wenn Sie die Zukunft mit uns gestalten wollen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung an unserem Standort Leipzig.

Aufgaben

- Vermarktung unserer Dienstleistungen bei Werkstätten, Autohäusern, Fuhrparks und weiteren Zielgruppen sowie Gewinnung von Neukund*innen und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Analyse von Kundenbedürfnissen, Entwicklung passender Dienstleistungspakete und Erstellung von Bedarfs- sowie Wirtschaftlichkeitsanalysen
- Identifikation von Cross-Selling-Potenzialen sowie Durchführung von Strategiegesprächen zur Weiterentwicklung regionaler Vertriebsmaßnahmen
- Planung, Umsetzung und Koordination von Vertriebs- und Marketingaktivitäten
- Durchführung von Angebots-, Preis- und Vertragsverhandlungen
- Pflege und Dokumentation aller Vertriebsaktivitäten im CRM-System, Unterstützung bei Messen und Veranstaltungen sowie kontinuierliche Sicherstellung der Kundenzufriedenheit

Qualifikationen

- Mehrjährige Erfahrung im Vertriebsaußendienst, idealerweise im freien Werkstattmarkt, der Automobilbranche oder im Autohandel
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung sowie in der Entwicklung und Betreuung von Bestandskund*innen
- Ausgeprägtes Verständnis für Kundenbedürfnisse und Erfahrung in der Entwicklung individueller Konzepte und Dienstleistungslösungen
- Hohe Kommunikations- und Verhandlungsstärke, Abschlussorientierung sowie ausgeprägte Problemlösungskompetenz
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise verbunden mit hoher Belastbarkeit und Zuverlässigkeit
- Sicherer Umgang mit MS Office, CRM-Systemen und digitalen Vertriebstools sowie Reisebereitschaft im Marktgebiet, auch mit gelegentlichen Übernachtungen

Bitte bewerben Sie sich Online über unsere Karriereseite mit der Stellenkennung 8411 oder scannen Sie direkt den QR-Code.

TÜV SÜD Recruiting
tuvsud.com/karriere

Zertifikat seit 2009 audit berufundfamilie

Top 2026 Company kununu

Professional Most Attractive Employers Germany universum 2025

TÜV®