TÜV SÜD Gruppe

www.tuvsud.com
www.tuvsud.com/karriere

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 –30.000 Mitarbeitende an weltweit 1.000 Standorten.

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

- Stelle, Kennziffer 8411
- Einsatzort: Sachsen, Leipzig

- Berufsfeld: Wirtschaftswissenschaften, Elektronik, Elektrotechnik
- Befristetes Arbeitsverhältnis
- Bewerbungsfrist: 04.02.2027

Ihr Aufgabengebiet

-
  - 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 in enger Abstimmung mit Gebietsleitung, Vertriebsinnendienst und Fachbereichen
  - Durchführung von Angebots-, Preis- und Vertragsverhandlungen sowie Sicherstellung aktueller Vertragsgrundlagen
  - Pflege und Dokumentation aller Vertriebsaktivitäten im CRM-System, Unterstützung bei Messen und Veranstaltungen sowie kontinuierliche Sicherstellung der Kundenzufriedenheit

Unsere Mitarbeiter profitieren von

- Finanzielle Benefits
- Lebenslanges Lernen
- Sachzuwendungen
- Betriebl. Gesundheitsangebote
- Work-Live-Choice
- Arbeitsplatzausstattung
- Mitarbeiterbindung

Ihr Profil

- Berufsabschluss Abgeschlossene technische Berufsausbildung im Kfz-Handwerk oder technischer oder kaufmännischer Bachelor-Abschluss mit Berufserfahrung im Kfz-Bereich und Vertrieb
- Oder gleichwertig qualifiziert.

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

Sprachen:
Deutsch (Kenntnisstand mindestens: Verhandlungssicher/ Fließend (in Wort und Schrift))

Kontakt

- Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann bewerben Sie sich gerne über unser Bewerberportal auf diese Stelle.

  Bitte sehen Sie davon ab, Ihre Bewerbung per E-Mail oder per Post zu schicken.

- Bewerbungen bitte an: jobs@tuvsud.com

Anschrift

TÜV SÜD Gruppe
Recruiting
Recruiting-Team
Stichwort: WIKWAY-Anzeige 8411
Westendstraße 199
80686 München
Deutschland