



Sekundärnetzbetreuer Kfz-Teile im Außendienst (all genders)

Führende Automobilhandelsgruppe / München



Genius Consulting GmbH ist eine global agierende Unternehmensberatung, die spezialisiert ist auf die Bereiche Executive Search, Outplacement und Reverse Headhunting in der Mobilitätsindustrie. Wir verstehen uns als Problemlöser und besetzen im Auftrag unserer Klienten sowohl Führungs- als auch Spezialistenfunktionen. Wir steigern die Wertschöpfung bei unseren Kunden, weil wir die besten Kandidaten finden und für neue Herausforderungen begeistern!

Unser Klient ist eine renommierte Automobilhandelsgruppe, die Teil eines international agierenden Automobilherstellers ist.

In Deutschland ist unser Klient an 14 Standorten in den Metropolen Berlin, Frankfurt, Köln, München vertreten. Europaweit finden Sie unseren Mandanten in weiteren 14 Ländern.

Das Kerngeschäft ist der Verkauf von PKW und Nutzfahrzeugen sowie der gesamte Service nach dem Verkauf.

AUFGABEN

- Maximierung der Vermarktung von Teilen und Zubehör und der anderen vertriebenen Produkte und Dienstleistungen an Großkunden, freie Werkstätten und das Sekundärnetz unter Sicherstellung der Kundenzufriedenheit und Rentabilität im Außendienst.
- Verfolgung und Analyse des lokalen Marktes und Akquisition von Neukunden.
- Definition, Entwicklung und Anwendung der Teile- Verkaufsaktionen.
- Betreuung und Pflege der Handelsbeziehungen mit den Großkunden, Fremdwerkstätten und den angeschlossenen Servicebetrieben bzw. Händlern.
- Organisation und Durchführung der Vertriebsaktionen des Herstellers.
- Organisation und Durchführung regelmäßiger Besuche der Großkunden, der angeschlossenen Sekundärnetzpartner, Servicebetriebe und Fremdwerkstätten.

Genius Consulting GmbH

Frau Tanja Goelz, Associate | tg@genius-consulting.de | +49 160 94461445
Schneeberger Str. 16 | 68309 Mannheim · Friedrichstraße 171 | 10117 Berlin

- Beratung, Schulung und Information der Kunden über die gesamte Produktpalette und deren Vorteile im Bereich Teile und Zubehör.
- Animierung und Unterstützung der Servicebetriebe und Wiederverkäufer, um das finanzielle Ergebnis zu optimieren.
- Identifizierung und Analyse der potentiellen Kunden im Bereich Teilewesen (Betriebsergebnis Teile, Umschlagsgeschwindigkeit, Stock).
- Identifizierung der Konkurrenz und deren Aktionen mit anschließender Information des Leiters Teilewesen.
- Umsetzung und Verfolgung der vom Hersteller vorgegebenen Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen.
- Analyse, Pilotierung und Auswertung der Kunden, Ergebnisse und Umsätze sowie die Erstellung der vereinbarten Gutschriften an den Kunden.

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene, kaufmännische oder technische Ausbildung
- Vertriebserfahrung im Kfz-Gewerbe (Autohaus /Werkstatt/Reifen/Autoglas etc)
- Verständnis von Lagerkennzahlen
- Kenntnisse der einschlägigen Software
- Wünschenswert aber KEINE VORAUSSETZUNG sind Kenntnisse der Produktpalette im Bereich Teile, Zubehör, Farben und Lacke
- Fähigkeit zum unternehmerischen Handeln/Zielorientierung/Analysefähigkeit
- Hohes Maß an Kundenorientierung
- Organisierte und strukturierte Arbeitsweise
- Ergebnisorientierung

Genius Consulting GmbH

Frau Tanja Goelz, Associate | tg@genius-consulting.de | +49 160 94461445
 Schneeberger Str. 16 | 68309 Mannheim · Friedrichstraße 171 | 10117 Berlin