



Bereit für den nächsten Karriereschritt?

Unser Kunde

Unser Mandant ist eine führende Automobilhandelsgruppe in Deutschland mit mehr als 30 Standorten und etwa 2.700 Mitarbeitenden. Das Unternehmen ist ein wichtiger Vertragspartner für Premium-Automarken und bietet ein breites Markenportfolio. Seit über 100 Jahren steht es für Zuverlässigkeit, Kundennähe und Wachstum.

Unser Mandant sucht Unterstützung an diesen Standorten: Düsseldorf, Duisburg, Essen, Leverkusen, Mülheim, Neuss, Solingen, Velbert, Wuppertal, Hagen und weitere.

Verkaufsleiter (m/w/d) Neu- oder Gebrauchtwagen

Ihre Aufgaben

Teamführung & Entwicklung:

- Führung, Motivation und Weiterentwicklung des Verkaufsteams (Neu- oder Gebrauchtwagen)
- Förderung einer leistungsorientierten und kooperativen Vertriebskultur
- Recruiting, Onboarding und Qualifizierung von Mitarbeitenden

Strategische Vertriebssteuerung:

- Entwicklung von Vertriebs- und Marketingmaßnahmen am Standort

- Planung und Steuerung von Akquise-, Kontakt- und Verkaufszielen
- Analyse und Optimierung von Verkaufsprozessen, Margen und KPIs
- Beobachtung von Markttrends, Wettbewerbsaktivitäten und regionalem Potenzial

Kundenfokus & Servicequalität:

- Sicherstellung erstklassiger Kundenerlebnisse
- Begleitung komplexer Verkaufsabschlüsse und Betreuung von Key Accounts
- Enge Zusammenarbeit mit Herstellern und internen Fachbereichen
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und Steigerung der Kundenzufriedenheit

Ihr Profil

Fachliche Qualifikationen:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung (z.B. Automobilkaufmann/-frau, Kfz-Mechatroniker/-in) oder einem vergleichbaren Bereich
- Mehrjährige Erfahrung im Automobilvertrieb, idealerweise in einer leitenden Position
- Sehr gute Kenntnisse in Vertriebssteuerung, Kennzahlenanalyse und betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen
- Erfahrung mit digitalen Vertriebstools und CRM-Systemen ist ein Plus

Persönliche Stärken:

- Emphatischer Führungsstil und ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Unternehmerisches Denken und klare Ergebnisorientierung
- Organisationstalent mit strukturierter Arbeitsweise
- Teamfähigkeit, Authentizität und Begeisterung für Autos
- Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit anderen Standorten in der Region

Ihre Vorteile

- Leistungsgerechte Vergütung und betriebliche Altersvorsorge
- 30 Tage Urlaub, attraktive Leasingangebote
- Strukturierte Einarbeitung in den ersten Wochen
- Individuelle Aus- und Weiterbildungsangebote
- Klare Entwicklungsmöglichkeiten in einer wachsenden Unternehmensgruppe

- Ausgezeichnete Unternehmenskultur mit engagiertem Team und professionellem Arbeitsumfeld (kununu Top Company)

[Jetzt bewerben](#)

Kontakt

SELECTA Professional Solutions GmbH

Prof.-Neugebauer-Weg 1
51688 Wipperfürth

