



# Bereit für den nächsten Karriereschritt?

## Unser Kunde

Unser Mandant ist eine etablierte Automobilhandelsgruppe mit mehreren Standorten und einem wachsenden Team in Deutschland. Das Unternehmen ist Vertragspartner renommierter Automarken und bietet ein vielseitiges Markenportfolio. Seit vielen Jahren steht es für Zuverlässigkeit, Kundennähe und nachhaltiges Wachstum.

**Unser Mandant sucht Unterstützung im Raum Nordrhein-Westfalen:** 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

