



Die Ferronordic GmbH ist seit 2020 auch in Deutschland Ihr verlässlicher Partner für alle Belange rund um Volvo Trucks und Renault Trucks an den Standorten Hannover, Kassel, Haiger, Offenbach, Halle, Görschen, Leipzig, Dresden, Dessau, Barleben und Bautzen. Gegründet wurde Ferronordic 2010 von ehemaligen Volvo Mitarbeitern und im selben Jahr folgte der Erwerb des Vertriebs- und Servicegeschäfts von Volvo Baumaschinen in ganz Russland. Seitdem erlebt Ferronordic ein starkes und schnelles Wachstum. Heute hat das Unternehmen mehr als 1.100 Mitarbeiter an über 80 Standorten. Die drei Hauptgeschäftsbereiche sind Baumaschinen (Verkauf von Maschinen, Teilen und Service), LKW (Verkauf von Teilen und Service) und Contracting Services (Transport von Erde und Gestein für Kunden im Bergbau).

Wir suchen für unsere Standorte in **Hannover, Offenbach oder Dresden** zum nächstmöglichen Zeitpunkt mehrere

Verkäufer LKW Distribution / Verteilerfahrzeuge (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Sie identifizieren den Fahrzeugbedarf regionaler Bedarfsträger mit Fokus auf Distributionsaufgaben/ Last Mile Delivery (Schwerpunkt Verteilungsfahrzeuge)
- Sie akquirieren und beraten Neukunden und führen Verkaufsgespräche um das Leistungsportfolio von Ferronordic zu präsentieren
- Sie erstellen Angebote nach Kundenbedürfnissen ggf. Angebote für Zusatzleistungen
- Sie wickeln die Verkaufs- und Kundenmanagementprozesse professionell ab
- Sie binden ihre Kommunikationsstärke sowohl für den Dienst am Kunden als auch für die Zusammenarbeit im Team ein
- Sie begeistern mit Leidenschaft zum Verkauf und Ihrer fachlichen Kompetenz sowie mit Ihrem authentischen Auftritt Kunden von sich

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, ggf. auch Quereinsteiger mit Verkaufserfahrung in anderen Branchen
- Erfahrung im Umgang mit Kunden aus der Logistikbranche bzw. Erfahrungen im Logistikbereich z.B. als Einkäufer, Disponent oder Fuhrparkverantwortlicher
- Technisches Interesse für LKWs/ Fahrzeuge mit verschiedensten Spezifikationen
- Verhandlungsgeschick, -sicherheit und ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Zuverlässigkeit und Selbstbewusstsein im Umgang mit Kunden
- Positives Auftreten und starke Kommunikationsfähigkeit
- Selbständige, eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise

Wir bieten

- Ein attraktives Vergütungsmodell mit überdurchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten
- 30 Tage Urlaub
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Vermögenswirksame Leistungen
- Ein motiviertes Team mit Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln

Kontakt

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse) vorzugsweise per

E-Mail an DE-application@ferronordic.com.

Ferronordic GmbH

Am Studio 26

12489 Berlin