



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, Fulda, Nordhausen, Limburg, 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 unseren Standort in **Hannover** zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

## **Sales Manager Region Nord (m/w/d)**

### **Aufgaben:**

- Sie übernehmen die fachliche und disziplinarische Führung des Sales-Teams der Region Nord
- Gleichzeitig steuern und optimieren Sie die Verkaufsprozesse & Aktivitäten Ihres Teams
- Festlegung entsprechender Ziele im Vertriebsbereich (Gesamtumsatz, Umsatz nach Produktlinien, Umsatz nach Kundengruppe/Flotten & Kundensegmentierung, Marktanteil)
- Entwicklung von Maßnahmen zur Erreichung der in den Zielen beschriebenen Leistungen und Ergebnisse
- Nachverfolgung des Geschäftsplans
- Preismanagement (Margen und Rabatte) im Einklang mit der Marktpolitik
- Verwaltung Sonderaktionen
- Optimierung von Vertriebskosten
- Förderung des Verkaufs neuer Lkw durch Aktivitäten zur Geschäftsentwicklung
- Coaching und Unterstützung des LKW-Verkaufsteams
- Bereitstellung von Maßnahmen zur kontinuierlichen Verbesserung der Kundenzufriedenheit
- Optimierung der KPIs bezüglich des Verkaufsprozesses, z.B. LKW-Lagerumschlag, Beitrag pro Neufahrzeug und kaufmännische Vorlaufzeit
- Positive Interaktion mit dem Dienstleistungsmarkt und privaten Partnern, um gemeinsamen Erfolg bei der Kundenzufriedenheit zu erzielen

### **Profil:**

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder einer technischen Studienrichtung oder gleichwertige Ausbildung mit mindestens 5 Jahren Berufserfahrung
- Zuverlässige Kontrolle der Verkaufsverhandlungstechniken
- Kenntnisse von Vertriebstools
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Fundierte IT-Kenntnisse
- Ausgezeichnete Führungsqualitäten
- Hohes Maß an Eigeninitiative, Selbstorganisation und Struktur
- Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen, Energie/Organisationstalent
- Globale Perspektive, unternehmerisches und kundenorientiertes Denken
- Kommunikationsfähigkeit und Kontaktstärke
- Teamgeist und vernetzte Arbeitsweise
- Fähigkeiten, in einer multikulturellen Gruppe zu arbeiten
- Bereitschaft zu regelmäßigen Reisen

### **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](mailto:DE-Application@ferronordic.com)

### **Ferronordic GmbH**

Am Studio 26

12489 Berlin