



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, Lorsch, 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 Dresden/Bautzen, zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Aftermarket Sales Representative (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Verkaufen von Servicedienstleistungen, Übergreifender Teileverkauf
- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit und Umgang mit Beschwerden
- Sicherstellung der Auslastung der Werkstätten, Terminüberwachung, Erstellung und Überwachung von VOSP, Serviceanschriften erstellen und nachhalten, Truck-Monitoring und daraus resultierende Tätigkeiten, Aufgaben im Zusammenhang mit Truck-Connectivity
- Kundenkontakt bei der Erweiterung von Arbeitsaufträgen
- Erarbeitung von Kostenvoranschlägen und Angeboten für Kunden und deren Nachverfolgung
- Mitverantwortung für das Erreichen der budgetierten Zielvorgaben, gemessen an den monatlichen Ergebnissen sowie den Werkstattkennzahlen – insbesondere Produktivität, Effizienz, Kundenzufriedenheit und verkaufte Stunden/Mechaniker
- Verantwortlich für die Einhaltung und Umsetzung ISO relevanter Prozesse
- Kontinuierliche Abstimmung mit dem Vertrieb
- Überwachung der Sauberkeit im gesamten Kunden- und Werkstattbereich
- Projekt- und Sonderaufgaben

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige einschlägige Branchenerfahrung im Kraftfahrzeugbereich
- Gute betriebswirtschaftliche und technische Kenntnisse
- Erfahrung in Mitarbeiterführung und Personalplanung
- Erfahrung im Umgang mit Kunden und hohe Kundenorientierung
- Gut ausgebildete Konfliktfähigkeit
- Selbständigkeit, Eigeninitiative und Flexibilität
- Gute Englischkenntnisse
- Gute EDV Kenntnisse

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