



Die Iveco Group N.V. (MI: IVG) ist ein weltweit führendes Unternehmen der Automobilbranche, das in den Bereichen Nutz- und Spezialfahrzeuge, Antriebstechnologien und den damit verbundene Finanzdienstleistungen tätig ist. Jede der acht zum Unternehmen gehörende Marke ist in ihrem spezifischen Industriesektor eine treibende Kraft: IVECO, eine wegweisende Nutzfahrzeugmarke, die schwere, mittelschwere und leichte Nutzfahrzeuge entwickelt, herstellt und verkauft; FPT Industrial, ein weltweit führender Hersteller von fortschrittlichen Antriebstechnologien für Kunden in der Landwirtschaft, im Baugewerbe, in der Schifffahrt, in der Energieerzeugung und bei Nutzfahrzeugen; IVECO BUS und HEULIEZ, die Premium-, Nahverkehrs- und Reisebusmarken; Iveco Defence Vehicles für hochspezialisierte Verteidigungs- und Katastrophenschutzrüstungen; ASTRA, ein globaler Experte für schwere Steinbruch- und Baufahrzeuge; Magirus, eine branchenweit renommierte Marke für Feuerwehrfahrzeuge und Brandschutztechnik; und IVECO CAPITAL, der Finanzierungsarm der Iveco Group, der alle unterstützt. Die Iveco Group beschäftigt weltweit rund 34.000 Mitarbeiter und betreibt über 29 Produktionswerke sowie 31 Forschungs- und Entwicklungszentren. Weitere Informationen finden Sie auf der Website des Unternehmens: [www.ivecogroup.com](http://www.ivecogroup.com)

---

Für unsere Vertriebspartner suchen wir eine\*n Handelsvertreter\*in als

## Verkaufsbeauftragter/Agent (m/w/d)

Gebiet: Norddeutschland (Bremen, Niedersachsen)

Start: ab sofort

### Ihre Aufgaben:

- Betreuung von Bestandskunden sowie Akquisition und Entwicklung von Neukunden in den Bereichen Überlandlinien, Coach und Minibusse
- Intensive Gebietsbetreuung inkl. der Erstellung von Besuchsberichten und zentralem Reporting
- Erarbeitung und Vorbereitung von Angeboten in enger Zusammenarbeit mit dem technischen Back-Office
- Erkennen von Absatzmöglichkeiten durch Beobachtung der Marktverhältnisse, Kundenpotentiale sowie technischer Trends und

### Ihr Profil:

- abgeschlossene technische bzw. kaufmännische Berufsausbildung, abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Zertifizierung zum Automobilverkäufer/-in
- mehrjährige praktische Erfahrung im Vertrieb von neuen Bussen

Anforderungen in Ausschreibungen

- Vorbereitung und Abschluss von Verkäufen im Rahmen der Vorgaben und Umsetzung der späteren Auslieferung an den Endkunden
- Fristgerechte Beantwortung von Anfragen und Erteilung von Auskünften an Kunden und Interessenten der Iveco Bus
- Besuch von Messen und Ausstellungen, ggf. auch im Ausland
- Koordination von Kundenreklamationen mit der jeweiligen Fachabteilung

wünschenswert

- idealerweise sehr gute Markt- und Produktkenntnisse im Bereich Busse
- sehr gute Englischkenntnisse
- gute IT-Kenntnisse (MS-Office, SAP)
- ausgeprägte Kundenorientierung, sicheres und verbindliches Auftreten
- Verhandlungsstärke und überdurchschnittliche Kommunikationsfähigkeit
- eigenständige Arbeitsweise, Flexibilität und Belastbarkeit
- Teamfähigkeit

Startklar für neue Wege?

Jetzt bewerben

**Iveco Magirus AG** – Human Resources – Herr Thomas Hümmer  
Edisonstr. 4 – 85716 Unterschleißheim – Telefon +49 89 31771 304  
<http://karriere.iveco.de>

I V E C O  
•  
G R O U P