

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

St. Gallen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Verkaufsleiter Automobile (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Gesamtverantwortung für den Verkauf von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen
- Aktiver Verkauf von Fahrzeugen an Privat-, Gewerbe- und Firmenkunden
- Persönliche Betreuung von Stammkunden, Schlüsselkunden und anspruchsvollen Verkaufsfällen
- Führung, Coaching und Weiterentwicklung des Verkaufsteams
- Festlegung und Umsetzung von Verkaufszielen und Massnahmen
- Aktive Steuerung der Verkaufsleistung anhand relevanter Kennzahlen
- Unterstützung des Teams bei Verhandlungen und wichtigen Abschlüssen
- Sicherstellung einer professionellen Lead-Bearbeitung und konsequenten Nachverfolgung
- Weiterentwicklung des Flotten-, Gewerbe- und Firmenkundengeschäfts
- Planung und Umsetzung von Verkaufsaktionen, Events und Marktbearbeitungsmassnahmen
- Verantwortung für Fahrzeugbestand, Standzeiten, Preise und Margen
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsleitung, Marketing, Disposition, Kundendienst und Werkstatt
- Beobachtung von Markt, Wettbewerb und Kundenbedürfnissen
- Sicherstellung einer hohen Beratungs- und Servicequalität
- Weiterentwicklung effizienter Verkaufsprozesse und CRM-Standards

Was Sie ausmacht:

- Langjährige und nachweislich erfolgreiche Erfahrung im Automobilverkauf
- Führungserfahrung und Freude daran, ein kleines Team verbindlich und zielorientiert zu führen
- Ausgeprägte Leidenschaft für den aktiven Fahrzeugverkauf
- Sehr gute Kenntnisse des Schweizer Automobilmarkts
- Unternehmerisches Denken und hohe Ergebnisorientierung
- Führungsstärke, Vorbildfunktion und Freude an der Entwicklung von Mitarbeitenden
- Starke Verkaufs-, Verhandlungs- und Abschlusskompetenz
- Sicheres und überzeugendes Auftreten gegenüber Privat-, Gewerbe- und Firmenkunden
- Strukturierte, selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Gutes Verständnis für Kennzahlen, Margen und Bestandsmanagement
- Digitale Affinität und sicherer Umgang mit CRM- und Verkaufssystemen
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Gültiger Führerausweis der Kategorie B

Was diese Stelle ausmacht:

- Eine Schlüsselposition mit Verantwortung für den gesamten Fahrzeugverkauf
- Eine abwechslungsreiche Kombination aus Führung und aktivem Verkauf
- Viel Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege
- Ein motiviertes und überschaubares Verkaufsteam
- Attraktive Marken mit unterschiedlichen Zielgruppen
- Eine moderne Infrastruktur und professionelle Verkaufsunterstützung
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Ein familiäres, leistungsorientiertes und wertschätzendes Arbeitsumfeld
- Attraktive Anstellungsbedingungen mit erfolgsabhängiger Vergütung
- Geschäftsfahrzeug mit privater Nutzungsmöglichkeit
- Langfristige Entwicklungsperspektiven in einem zukunftsorientierten Unternehmen