

## Wir bewegen die Automobil-Branche:

### **Dynamisch, effizient und innovativ**

Seit über 10 Jahren ist Modix die Nummer Eins für die digitale Vermarktung von Automobilen und bietet Herstellern und Händlern aus aller Welt Lösungen für Online-Vertrieb und -Marketing. Manheim Express ist eine Marke der deutschen Modix GmbH. Als B2B Auktionsplattform für Gebrauchtfahrzeuge bietet Manheim Express eine Vielzahl an Services rund um den Gebrauchtfahrzeughandel an und zählt mit digitalen Lösungen zu den innovativsten Unternehmen auf dem Markt. Modix und Manheim Express gehören zur US-amerikanischen COX-Gruppe und können so auf das Netzwerk und die Möglichkeiten eines internationalen Konzerns zurückgreifen und sie mit der Flexibilität und dem persönlichen Miteinander eines inhabergeführten Unternehmens kombinieren.

Werde Teil unseres Teams

## **Sales Manager Manheim Express (m/w/d) – in den Regionen Kaiserslautern, Berlin, Stuttgart, Zwickau und Ulm**

### **Hier arbeitest Du!**

- Unser Vertriebsteam wächst stetig, um Kunden für unsere B2B Auktionsplattform zu begeistern.
- Als Team bringen wir Käufer und Verkäufer auf dem Großhandelsmarkt zusammen – unser Trade Desk Team aus unserem Office in Koblenz und unsere Sales Manager beim Handel vor Ort.
- Wir sind bei Fragen rund um die Online B2B Gebrauchtwagenvermarktung der Ansprechpartner für unsere Kunden.
- Bei uns stehen nicht nur Kundenzufriedenheit und -bindung, sondern auch vor allem Teamgeist an erster Stelle.
- Unser Vertriebsalltag ist anspruchsvoll und herausfordernd, aber auch abwechslungsreich und spannend.

### **Das machst Du!**

- Du arbeitest hauptsächlich eigenverantwortlich im Außendienst und baust ein eigenes Kundennetzwerk von Autohändlern in deinem Vertriebsgebiet auf, wobei du einen Tag pro Woche im Homeoffice tätig bist.
- Du bist der erste Kontakt für unsere Autohändler und begeisterst sie für den Vertrieb ihrer Gebrauchtwagen über unsere Online Auktionsplattform durch kompetente und abschlussorientierte Gespräche.
- Du berätst die Kunden und stehst ihnen proaktiv als Kontaktperson zur Seite.
- Du schulst die Händler in der Nutzung unserer digitalen Vertriebsplattform.
- Du analysierst die Reports bisheriger Fahrzeugauktionen und entwickelst auf dieser Grundlage Verbesserungsvorschläge und Empfehlungen für den Händler, um seinen Verkaufserfolg zu optimieren
- Du gibst Feedback an das Management, welches dabei hilft, das Produkt stetig weiterzuentwickeln.

### **Das kannst Du!**

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Vertrieb
- Mehrjährige Berufserfahrung im automotive Sektor sowie ein bestehendes Händlernetzwerk von Vorteil
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Überzeugende Kommunikationsfähigkeit und gutes Verhandlungsgeschick
- Nachweisliche Überzeugungskraft und Zielstrebigkeit
- Hohe Servicementalität sowie hohe Eigenmotivation
- Fähigkeit, mit schwierigen Kunden selbstbewusst umzugehen und sich an eine schnelllebige Arbeitsumwelt anzupassen

### **Das bieten wir Dir!**

- Weiterentwicklung und regelmäßige Fortbildung
- Aufstiegschancen bei einem innovativen, internationalen Unternehmen
- Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)
- Regelmäßige Mitarbeitererevents
- Pionierstimmung und Spaß an der Arbeit in technologieaffinen Teams

### **Bewirb Dich jetzt bei uns!**

Bitte sende Deine Bewerbung mit Deinem frühestmöglichen Eintrittstermin und Deiner Gehaltsvorstellung sowie der Region, für die Du dich bewirbst, per E-Mail an Celine Detlefs:

[jobs@modix.eu](mailto:jobs@modix.eu)

Modix GmbH  
Bubenheimer Bann 11  
56070 Koblenz  
Tel.: +49 261 200 693 330  
[www.modix.eu](http://www.modix.eu)