https://www.lzautomobile.de/karriere/automobilverkaeufer-gewerbekunden/

zertifizierter Automobilverkäufer für Gewerbekunden (m/w/d)

Sie verkaufen nicht einfach Fahrzeuge. Sie bauen Geschäft auf.

Gewerbekunden erwarten mehr als ein gutes Angebot: Sie brauchen jemanden, der ihr Geschäft versteht, passende Mobilitätslösungen entwickelt und auch nach dem Abschluss erreichbar bleibt.

Genau dafür suchen wir Sie.

Für den Großraum Bad Segeberg/ Lübeck suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **zertifizierten Automobilverkäufer für Gewerbekunden (m/w/d)**, der bestehende Kunden professionell betreut, neue Geschäftskontakte aufbaut und seinen Vertrieb eigenständig voranbringt.

Bei Lüdemann & Zankel treffen Sie auf ein Unternehmen, das seit 1955 im Automobilgeschäft zuhause ist, heute **im Norden Deutschlands** zu den größten Renault- und Dacia-Händlern der Region zählt.

Was Sie bei uns erwartet

Sie bekommen den Spielraum, gute Vertriebsarbeit auch wirklich in Ergebnisse umzusetzen:

- **Attraktives, leistungsorientiertes Einkommen** plus Weihnachtsgeld
- **Dienstwagen inklusive Privatnutzung**
- Klare Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb einer gewachsenen Unternehmensgruppe
- Moderne Arbeitsplätze und professionelle Vertriebsstrukturen
- **JobRad und Mitarbeiterrabatte**
- Kurze Wege und ein Team, das Verbindlichkeit, Eigeninitiative und gute Ergebnisse schätzt

Ihre Aufgabe: Gewerbekunden langfristig gewinnen und entwickeln

Sie übernehmen Verantwortung für Ihr Kundengeschäft und begleiten Ihre Kunden von der ersten Beratung bis zur langfristigen Betreuung.

Dazu gehören insbesondere:

- Verkauf von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen an Gewerbekunden
- Beratung zu **Finanzierung, Leasing, Versicherung und ergänzenden Dienstleistungen**
- Aufbau neuer Kundenkontakte und aktive Neukundengewinnung
- Betreuung und Weiterentwicklung eines bestehenden Kundenstamms
- Entwicklung langfristiger und belastbarer Kundenbeziehungen
- Beratung rund um moderne Mobilitätslösungen und Elektromobilität
- Strukturierte Steuerung Ihrer Verkaufsprozesse vom Erstkontakt bis zum Abschluss

Was Sie mitbringen sollten:

Arbeitgeber
Lüdemann & Zankel AG

Arbeitspensum
Vollzeit

Start Anstellung
ab sofort

Industrie / Gewerbe
Autohandel

Arbeitsort
Kruppstraße 4 – 6, 23560, Lübeck, Schleswig-Holstein, Deutschland

Veröffentlichungsdatum
13. Oktober 2026

Wir suchen keine reine Produktpräsentation, sondern jemanden, der Kunden versteht, Chancen erkennt und Abschlüsse konsequent verfolgt.

Sie passen gut zu uns, wenn Sie:

- **zertifizierter bzw. geprüfter Automobilverkäufer (IHK /ZDK)** sind
- bereits erfolgreich im Automobilvertrieb gearbeitet haben
- wirtschaftliche Zusammenhänge verstehen und sicher mit Angeboten, Kalkulationen und Verkaufsprozessen umgehen
- Erfahrung im Bereich **Elektromobilität** mitbringen
- gern direkt mit Geschäftskunden arbeiten und überzeugend auftreten
- Ihren Arbeitsalltag selbstständig organisieren und Verantwortung übernehmen
- verbindlich kommunizieren und auch nach dem Fahrzeugverkauf Ansprechpartner für Ihre Kunden bleiben
- sicher mit PC und gängigen Office-Anwendungen arbeiten
- einen **Führerschein Klasse B** besitzen

Interesse?
Dann möchten wir Sie kennenlernen.

Eike Meewis
Managerin Personal

Tel.: 04191 / 9300-840
E-Mail: job@lz.ag
Anfrage per WhatsApp

Sie haben vorab Fragen zur Position oder möchten zunächst unverbindlich sprechen? Melden Sie sich direkt bei uns.

Hinweis zur Bewerbung:
E-Mail-Anhänge können ausschließlich im PDF-Format verarbeitet werden.

Bewerbungen per Post an:

Lüdemann und Zankel AG
z. Hd. Eike Meewis
Porschering 14
24568 Kaltenkirchen

Ein Arbeitgeber mit Substanz
Die **Lüdemann & Zankel Gruppe** gehört im Norden Deutschlands zu den größten Renault- und Dacia-Händlern der Region.

Rund **230 Beschäftigte** arbeiten heute in Verkauf, Service und Verwaltung. Seit unserer Gründung im Jahr **1955** haben wir mehr als **500 Auszubildende** begleitet, darunter 35 spätere Meister. Jedes Jahr bieten wir rund 15 neue Ausbildungsplätze an.

Für Sie bedeutet das: Sie arbeiten nicht für einen kurzfristig aufgebauten Vertriebsbetrieb, sondern für ein etabliertes Automobilunternehmen mit gewachsenen Strukturen, Erfahrung und langfristiger Perspektive.