BMW Langenhan

https://www.langenhan-gruppe.de/job/spartenleiter-verkauf-m-w-d-neue-automobile/

Spartenleiter Verkauf (m/w/d) Neue Automobile

Arbeitgeber
BMW Langenhan

Arbeitspensum
Vollzeit

Arbeitsort
Eisenach, Erfurt, Jena, Mühlhausen, Gotha, Weimar

Veröffentlichungsdatum
8. November 2026

Beschreibung
Sie sind eine erfahrene Führungskraft im Automobilvertrieb, denken unternehmerisch und verstehen es, Vertriebsteams zu Höchstleistungen zu motivieren? Sie möchten nicht nur Verkaufsziele erreichen, sondern die Zukunft eines erfolgreichen Automobilhandels aktiv mitgestalten? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen!

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Gesamtverantwortung Vertrieb: Sie tragen die strategische und operative Verantwortung für die Verkaufssparte an unseren sechs Standorten in Thüringen.
- Vertriebsstrategie: Sie entwickeln und implementieren eine standortübergreifende Vertriebsstrategie für Neuwagen.
- Führung und Entwicklung: Sie führen, motivieren und entwickeln unserer Vertriebsteams und fördern eine leistungsorientierte Vertriebskultur.
- Ergebnisverantwortung: Sie verantworten Absatz, Umsatz, Ertrag und die Erreichung der vereinbarten Vertriebsziele.
- Performance Management: Sie analysieren relevante Kennzahlen, leiten Maßnahmen ab und stellen deren konsequente Umsetzung sicher.
- Markt- und Wettbewerbsanalyse: Sie erkennen Marktpotenziale, entwickeln neue Geschäftsfelder und stärken unsere Wettbewerbsposition.
- Kundenzufriedenheit: Sie stellen eine herausragende Customer Experience entlang des gesamten Verkaufsprozesses sicher.
- Herstellerkommunikation: Sie pflegen eine professionelle Zusammenarbeit mit BMW und MINI sowie weiteren relevanten Geschäftspartnern.
- Prozessoptimierung: Sie treiben die Digitalisierung und kontinuierliche Verbesserung unserer Vertriebsprozesse voran.

Qualifikationen / Anforderungen

- Mehrjährige Führungserfahrung in einer verantwortungsvollen Vertriebsposition eines premium Automobilherstellers
- Fundierte Kenntnisse des BMW- und MINI-Vertriebs sowie der Strukturen eines markengebundenen Autohauses sind von Vorteil.
- Nachweisbare Erfolge in der Steuerung und Weiterentwicklung von Vertriebsteams und Vertriebseinheiten.
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken und hohe Ergebnisorientierung.
- Sehr gutes Verständnis für betriebswirtschaftliche Kennzahlen und vertriebsrelevante Steuerungsinstrumente.
- Begeisterung für Automobile, Marken und moderne Mobilitätskonzepte.
- Kommunikationsstärke, Entscheidungsfreude und ein motivierender Führungsstil.
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb unserer sechs Thüringer Standorte.

Leistungen der Anstellung

- Eine verantwortungsvolle Schlüsselposition mit direktem Einfluss auf die strategische Entwicklung unseres Unternehmens.
- Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege in einem etablierten BMW-Automobilhandelsunternehmen.

- Eine attraktive und leistungsorientierte Vergütung mit erfolgsabhängigen Komponenten.
- Einen Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung.
- Moderne Arbeitsbedingungen und digitale Vertriebsstrukturen.
- Ein motiviertes Team und engagierte Mitarbeiter an sechs Standorten.
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten.
- Eine langfristige Perspektive in einem zukunftsorientierten Unternehmen.

Kontakte

Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte!

Sie möchten Verantwortung übernehmen, Menschen führen und gemeinsam mit uns den BMW-Vertrieb in Thüringen auf das nächste Level bringen?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.

Jetzt bewerben!

Diskretion und Vertraulichkeit im gesamten Bewerbungsprozess sind für uns selbstverständlich.