



SUPERCHARGE YOUR CAREER



Junior VerkaufsberaterIn (m_w) in Düsseldorf und Köln

Primäre Aufgabe des/der Produktspezialisten/in ist, Kunden, die in den Tesla Store kommen, auf interessante Art eine lehrreiche Erfahrung zu bieten. Der/die Produktspezialist/in erreicht dies, indem er alle Gäste, die den Store betreten, begrüßt, ihre Fragen beantwortet und ihnen das Fahrerlebnis mit einem Elektrofahrzeug näher bringt. Eine implizite Verantwortung des/der Produktspezialisten/in liegt darin, lehrreiche Gespräche und geschäftliche Transaktionen auf solche Art zu führen, dass ein außergewöhnliches Kundenerlebnis erzeugt wird, das die Marke Tesla repräsentiert.

Aufgaben

- Alle Gäste auf der Verkaufsfläche/Showroom begrüßen, Fragen beantworten und den Kunden ein positives „Tesla-Erlebnis“ nahebringen.
- Aktive informative Kundenberatung mit dem Ziel durch die Vorteile der Elektromobilität zu überzeugen.
- Identifizierung künftiger Tesla Kunden durch Gespräche im Verkaufsraum und Ermutigung, sich auch einmal selbst hinter das Lenkrad eines Tesla-Produkts zu setzen.
- Generierung von qualifizierten Kontaktdaten (‘Leads’).
- Mithilfe bei der Organisation und Durchführung verschiedener Events, die den Verkauf in der Region unterstützen.
- Unterstützung des Sales Advisors als Mitfahrer bei Probefahrten für Tesla-Begeisterte und Sicherstellung eines positiven Erlebnisses.
- Hilft Tesla-Begeisterten/Fans und künftigen Besitzern immer auf dem neuesten Stand über Tesla zu bleiben, indem sie sich für digitale Updates des Unternehmens und Gründers, Elon Musk, anmelden.
- Beratung der Kunden beim Kauf von Kleidung und Merchandise-Artikeln.
- Bietet der bestehenden Tesla Community qualitativ hochwertigen Kundendienst.
- Findet neue Wege in der Vermarktung und Verkauf von Autos an der Community.
- Hält sich über Branchentrends und „Best practices“ auf dem Laufenden.

Anforderungsprofil

- Berufserfahrung und außergewöhnliches Verkaufstalent.
- Hochschulabschluss ist ein Plus.
- Retail-, Einzelhandels- oder Vertriebserfahrung von Vorteil.
- Starke Kommunikationsfähigkeiten und hohe Kundenorientierung unbedingt erforderlich.
- Teamfähigkeit und Zuverlässigkeit werden vorausgesetzt.
- Flexibilität bei Einsätzen an Wochenenden und bei Events.
- Positiv, leidenschaftlich und begeistert von den Veränderungen und Trends im Bereich Individualverkehr.
- Fähigkeit wirtschaftliche Themen und technische Konzepte miteinander zu verknüpfen und zu vermitteln.
- Ausgezeichnete Deutsch- und gute Englischkenntnisse sind erforderlich.
- Gültiger Führerschein in dem Land, in dem Sie sich bewerben, mindestens 2 Jahre Fahrpraxis ohne Eintrag in die Verkehrssünderdatei.

Wenn du gerne deine eigenen Ideen einbringst, sorgfältig und zuverlässig arbeitest und in dir ein Salestalent steckt, dann bewirb dich noch heute bei TESLA Motors:

www.tesla.com/careers