

Lebenslauf



Beruflicher Werdegang

- Seit 08/2002 **Verkauf Neue Automobile** BMW AG Niederlassung Bremen
- 02/2001 – 07/2002 **Verkauf Neue Automobile** AUDI ZENTRUM BREMEN
Schmidt + Koch GmbH
- 10/1999 – 01/2001 **Verkauf Neue Automobile** BMW, LAND ROVER, MGF,
MINI BMW STADAC Automobilges. mbH & Co. Stade
- 07/1998 – 09/1999 **Verkauf Neue Automobile** BMW, LAND ROVER, MGF, MINI
BMW STADAC Automobilges. mbH & Co. Buxtehude
- 08/1997 – 06/1998 **Ausbildung BMW-Verkäufer** BMW AG / BMW STADAC Auto-
mobilges. mbH & Co. Stade
- 08/1995 – 08/1997 **Ausbildung Bürokaufmann** BMW STADAC
Automobilges. mbH & Co. Stade

Schulischer Werdegang

08/1995 – 07/1997	Kaufmännische Berufsschule Buxtehude Abschluss Bürokaufmann
08/1992 – 06/1995	Fachgymnasium Wirtschaft Buxtehude Abschluss Fachhochschulreife
08/1989 – 06/1991	Wirtschaftsschule-West Stuttgart Abschluss Fachschulreife
08/1987 – 07/1989	Pestalozzi-Hauptschule Stuttgart-Rohr Hauptschulabschluss
08/1985 – 07/1987	Hauptschule Breitscheid / Hessen
08/1984 – 07/1985	Johanneum-Gymnasium Herborn / Hessen
07/1980 – 07/1984	Grundschule Breitscheid / Hessen

Sonstiges

07/1991 – 09/1991	Aushilfstätigkeit Stuttgarter Hofbräu AG
-------------------	--

Besondere Kenntnisse

Umgang mit BMW spezifischen Programmen
Sales Assistant: Verwaltung von Fahrzeug-& Kundendaten,
Terminplanung, Fahrzeugkonfiguration-& Bestellung
SPS: Elektronisches Kalkulationsblatt für den Verkauf
von Neuwagen und Vorführwagen
Dekra Car Operator: Terminierung, Bewertung, Preisbildung
von Gebrauchtwagen und Leasingrückläufern
Easy Car Workflow: Elektronische Fahrzeugakte
Umgang mit Microsoft Office
Fremdsprache: Englisch

München, 12.11.2015

KOMPETENZPROFIL

MAXIMILIAN FISCHER



PERSÖNLICHE DATEN

Adresse: Muster-Weg 37 | 28213 Musterort
E-Mail: Maximilian.fischer@emailprovider.com
Mobil: +49 123 456789
Geburtsdatum und -ort: 01.05.1979 | Hamburg

BERUFSERFAHRUNG

08/2002 bis heute



Senior BMW Sales Consultant

BMW AG, Niederlassung Bremen, Verkauf neue Automobile

- Neukundenakquise durch entsprechende Verkaufsargumentation
- Erweiterung der Produktexpertise durch kontinuierliche Schulungsmaßnahmen
- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit im Sinne der BMW AG
- Ausbau der Marktanteile im Segment Neuwagen
- Profitable und zeitgleich wettbewerbswirksame Preisgestaltung in Abstimmung mit der Verkaufs- und Niederlassungsleitung
- Berichterstattung zur Zielerreichung der relevanten KPI's
- Optimale Ausschöpfung aller Absatzmöglichkeiten
- Erstellung von Bar- Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsangeboten
- Abhalten von überzeugenden Fahrzeugpräsentationen auf Kundenveranstaltungen und Messen
- Kundenbeschwerdemanagement

02/2001 – 07/2002



New Car Sales Specialist

Audi AG, Audi Zentrum Bremen, Schmidt und Koch GmbH, Verkauf neue Automobile

- Übernahme und aktive Betreuung eines gewachsenen Kundenstamms
- Qualifizierte Kundenberatung über den gesamten Verkaufsprozess und darüber hinaus
- Vertragsgestaltung und Ausarbeitung
- Planung und Durchführung von Akquisitionstätigkeiten
- Regelmäßige Marktbeobachtung und Marktanalyse
- Dokumentation der Kontakthistorie in den IT-Systemen

07/1998 – 01/2001



Multi Brand Sales Specialist

Stadac Automobilgesellschaft mbH & Co., an den Standorten Buxtehude und Stade, Verkauf neue Automobile

- Durchführung von Kunden-Bedarfsanalysen
- Vertragsaufbereitung von Kauf-, Leasing- und Finanzierungsgeschäften
- Koordination der Übergabe des Fahrzeuges an den Kunden
- Administrative Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- Begleitung des Kunden bei Probefahrten

AUS- UND SCHULBILDUNG

08/1997 – 06/1998

Ausbildung zum BMW Sales Specialist

BMW AG in Zusammenarbeit mit der Stadac Automobilgesellschaft mbH & Co, am Standort Stade

08/1995 – 07/1997

Berufsausbildung zur Bürokauffrau

Stadac Automobilgesellschaft mbH & Co., am Standort Stade

08/1992 -07/1995

Fachgymnasium Wirtschaft Buxtehude

Abschluss der Fachhochschulreife

SPRACHEN

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (Gute Kenntnisse)

EDV KENNTNISSE

- Microsoft Office (PPT, Word, Excel)
- BMW spezifische Programme (Sales Assistant, SPS, Dekra Car Operator, Easy Car Workflow, S-Gate)

PERSÖNLICHE STÄRKEN

- Freude am Umgang mit Menschen
- Hohes Maß an Leistungsbereitschaft
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Organisierte und strukturierte Arbeitsweise
- Starke Produkt- und Markenidentifikation

München, 10.02.2016