

Andreas Reichmann-Stein

Verkaufsberater Neuwagen



✉ a.reichmann-stein@example.de

☎ +49 89 8890 5567

📍 München, Deutschland



🌐 linkedin.com/in/andreasreichmannstein



Profil

Verkaufsberater Neuwagen mit Automobilkaufmann-IHK-Abschluss und zertifizierter BMW-Automobilverkäufer-Qualifikation, 8 Jahre Erfahrung bei B&K (BMW/MINI) in München. Neuwagenverkauf von 84 Einheiten/Jahr bei 112 % Zielerreichung und 68 % Finanzierungsquote. Schwerpunkt Bedarfsanalyse, Probefahrt, Abschluss und Inzahlungnahme.

Berufserfahrung



Verkaufsberater Neuwagen

B&K GmbH (BMW/MINI Vertragshändler) • München, Deutschland

04/2019 - heute

Neuwagenverkauf BMW und MINI an Privat- und Gewerbekunden

- Neuwagenverkauf von 84 Einheiten/Jahr (BMW 1er bis X5, i4, MINI), Zielerreichung 112 % über 3 Jahre
- Finanzierungs- und Leasingquote 68 % über BMW Financial Services, Versicherungs-Anbindungsquote 41 %
- Inzahlungnahme und Bewertung von Gebrauchtwagen mit DAT-Liste, durchschnittlich 60 Bewertungen/Jahr
- Eigenständige Bedarfsanalyse, Konfiguration und Probefahrtabwicklung, Lead-Conversion 24 % aus mobile.de-Anfragen
- Pflege von 480 Bestands- und Interessentenkontakten im CRM, Wiederkaufquote 38 %



Junior-Verkaufsberater

MAHAG GmbH (Mercedes-Benz) • München, Deutschland

08/2016 - 03/2019

Einstieg in den Neuwagenverkauf nach Abschluss der Ausbildung

- Verkauf von 52 Neuwagen/Jahr (Mercedes A-, B- und C-Klasse), Zielerreichung 104 %
- Begleitung von Verkaufsberatern bei Großkundenterminen und Übernahme der Probefahrt-Logistik
- Aufbau einer systematischen Nachfass-Routine für Online-Leads, Termin-Quote +18 %

Ausbildung

Ausbildung zum Automobilkaufmann (IHK München)

08/2013 - 06/2016

Städtische Berufsschule für das Kraftfahrzeuggewerbe München / MAHAG

München, Deutschland

Automobilkaufmann/-frau (IHK)

GPA: 2,1

Fähigkeiten

Neuwagenverkauf BMW/MINI

Bedarfsanalyse / Abschluss

Finanzierung / Leasing BMW FS

Inzahlungnahme / DAT-Bewertung

Fahrzeugkonfiguration BMW

CRM / Leadmanagement

mobile.de / AutoScout24

Probefahrtabwicklung

Projekte

Online-Lead-Conversion BMW

2021

Aufbau einer strukturierten Nachfass-Routine für mobile.de- und Website-Leads, Lead-Conversion von 17 % auf 24 % gesteigert

Zertifikate

Automobilkaufmann/-frau IHK-Abschluss (Note 2,1)

06/2016

Geprüfter Automobilverkäufer BMW (BMW Group Akademie)

10/2020

Finanzdienstleistungs-Sachkunde §34d GewO (Versicherungsvermittlung)

02/2022

Sprachen

Deutsch

Muttersprache

Englisch

B1

Auszeichnungen

Top-Verkaufsberater des Jahres (B&K München)

2022

Stärken

Abschlussstärke

Führe Verkaufsgespräche konsequent zum Abschluss und erreiche über 3 Jahre konstant 112 % Zielerreichung

Kundenbindung

Pflege Bestandskunden über den Kauf hinaus, dadurch Wiederkaufquote von 38 % und stabiler Empfehlungsanteil

Zahlenbewusstsein

Steuere meine Finanzierungs- und Versicherungsquote aktiv und maximiere so den Deckungsbeitrag pro Fahrzeug