

TruckStore

Used Trucks and Services by Mercedes-Benz

Welcome
Willkommen
Добро пожаловать
Dobro došli
Vítejte
Witamy
Benvenuti
Vitajte
مرحبا وأهلا وسهلا بكم
Bienvenido
Bienvenu

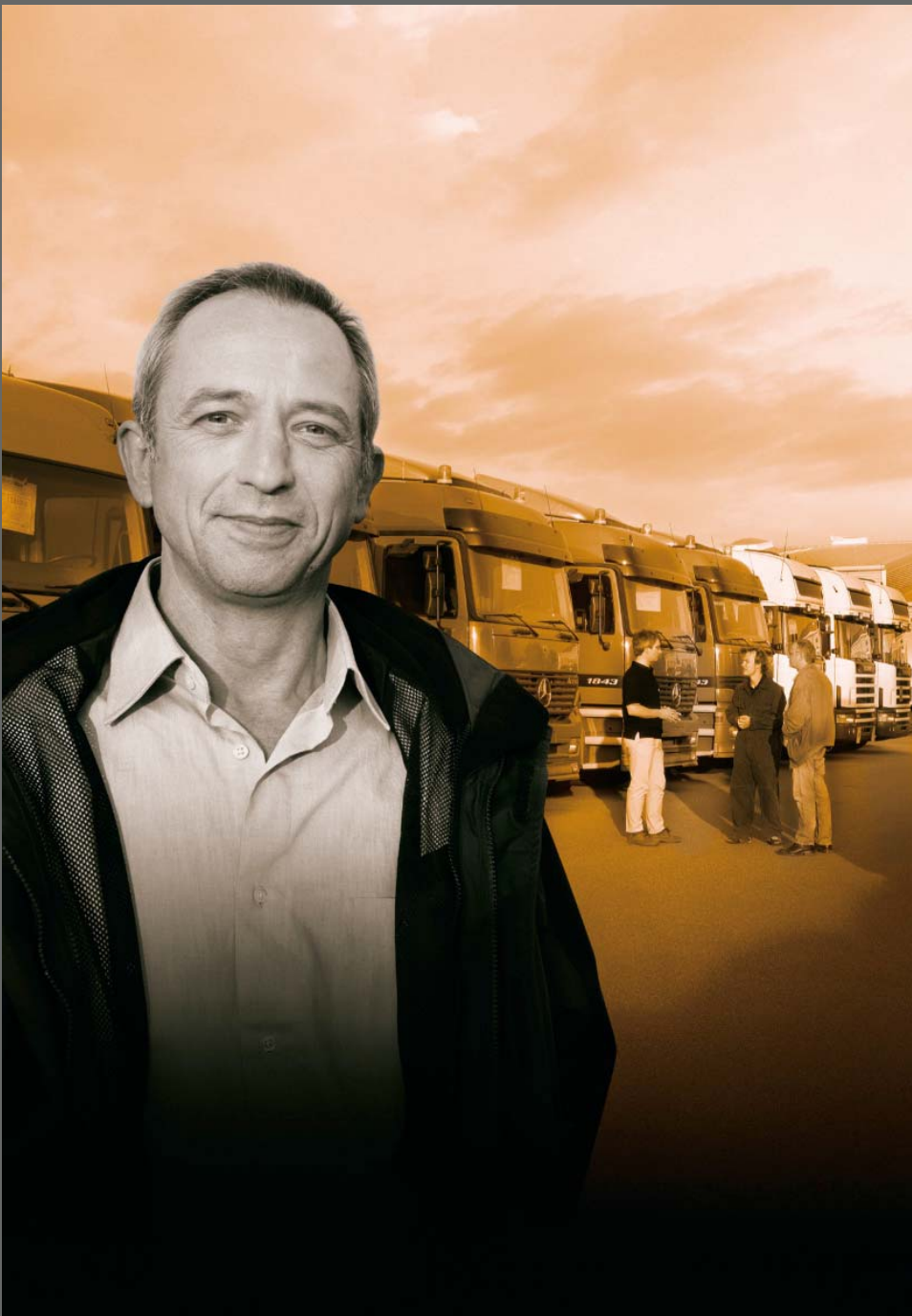
TruckStore

Verkäuferleitbild

Wir begeistern Kunden.

TruckStore

Used Trucks and Services by Mercedes-Benz



Wir sind Dienstleister und Partner unserer Kunden und schaffen gute und langfristige Kundenbeziehungen.

- Wir repräsentieren **TruckStore** als Teil des Unternehmens Daimler AG professionell im Außenaufttritt. Dazu gehört für uns ein angenehmes, gepflegtes und modernes Erscheinungsbild.
- Wir treten unseren Kunden gegenüber offen, freundlich und wertschätzend auf. Durch sicheres und verbindliches Verhalten zeigen wir dem Kunden unsere hohe Verlässlichkeit.
- Wir richten das Verkaufs- und Beratungsgespräch an der „Welt des Kunden“ aus, stellen uns auf unsere Gesprächspartner ein und reagieren kunden- und situationsbezogen.
- Wir sind in der Lage, die Wünsche und Bedürfnisse unterschiedlicher Kundenpersönlichkeiten wahrzunehmen und finden die richtige Ansprache.
- Wir können die Kunden für das Unternehmen **TruckStore** und unsere Produkte und Dienstleistungen begeistern.

Wir begeistern uns für unseren Beruf, die Marke TruckStore, die Produkte und das Unternehmen.

- Wir zeigen vollen Einsatz für unsere Kunden und unser Unternehmen.
- Wir setzen uns eigene, anspruchsvolle Ziele und verfolgen diese eigeninitiativ und erfolgsorientiert.
- Wir sind leistungsorientiert und wollen den Erfolg.
- Wir beziehen Motivation und Zufriedenheit aus unserer Top-Leistung.
- Wir zeigen unsere hohe Loyalität zur Marke **TruckStore** nach außen.
- Wir setzen uns mit unserer beruflichen und privaten Zielsetzung auseinander und treiben unsere Entwicklung eigeninitiativ voran.
- Wir hinterfragen uns selbst und suchen nach fachlicher und persönlicher Rückmeldung.
- Wir halten uns aus eigenem Antrieb informiert und sorgen für unsere berufliche Weiterqualifizierung.



DAF

IVECO

MAN



SCANIA

VOLVO

*Wir sind für unsere Kunden da.
31 mal in Europa, 9 mal in Deutschland.*



Wir sehen in Veränderungen Chancen und finden neue Wege.

- Wir suchen stetig nach neuen Möglichkeiten der Absatzoptimierung.
- Wir sind offen für neue Ideen.
- Wir sind flexibel und finden für unsere Kunden die besten Lösungen.
- Wir entwickeln eigenständig Handlungsalternativen, finden auch kreative und unkonventionelle Wege und Lösungen.
- Wir hinterfragen unsere eigenen Standpunkte und sind lernfähig.
- Wir passen unsere eigene Veränderungsgeschwindigkeit den sich schnell ändernden technologischen Entwicklungen an.
- Wir bei **TruckStore** nehmen Kundenfeedback sensibel entgegen, erkennen Defizite, entwickeln Verbesserungsvorschläge und arbeiten an der Umsetzung mit.
- Wir lassen uns auf Veränderungsprozesse ein und gestalten diese aktiv mit.



Wir verstehen uns als Unternehmer im Unternehmen und agieren entsprechend.

- Wir setzen uns selbst realistische Ziele und verfolgen diese systematisch.
- Wir erkennen Gesamtzusammenhänge und handeln strukturiert und zielorientiert.
- Wir entwickeln bei Abweichungen von Planung und Organisation flexibel Handlungsalternativen und behalten die Kontrolle über Anforderungen und Abläufe.
- Wir steuern uns selbst, können Prioritäten setzen und uns und unsere Aufgaben organisieren.
- Wir berücksichtigen in unserem Handeln die Kundeninteressen und die Interessen von **TruckStore** und können zwischen beiden vermitteln.
- Wir orientieren uns in unserem Handeln an wertorientierten Unternehmensansätzen.
- Wir vertreten unsere Meinung fundiert und überzeugend.
- Wir treffen Entscheidungen schnell und verantwortungsvoll.



Wir legen Wert auf gute und erfolgreiche Zusammenarbeit.

- Wir schaffen aus eigenem Antrieb nützliche und tragfähige Kooperationen zu unseren Kollegen, Vorgesetzten, Lieferanten und Ansprechpartnern.
- Wir verhalten uns fair gegenüber allen **TruckStore** Partnern.
- Wir können Konflikte aushalten und konstruktiv mit ihnen umgehen.
- Wir bleiben in Konfliktsituationen ruhig und sachlich und streben einvernehmliche Lösungen an.
- Wir respektieren unterschiedliche Interessen und können einen Interessenausgleich herstellen.
- Wir können Eigeninteressen hinter Teaminteressen zurückstellen.



Wir sind für unsere Kunden zuverlässige Ansprechpartner.

- Wir sind überzeugt von dem, was wir tun.
- Wir stellen uns unseren Kunden und Partnern gegenüber als authentische und individuelle Personen dar.
- Wir sind verbindlich und halten uns an Absprachen.
- Wir schaffen vertrauensvolle Beziehungen.
- Wir können uns in die Perspektiven anderer hineinversetzen und dies bei unserem Handeln berücksichtigen.
- Wir schaffen uns einen Ausgleich in Stress-Situationen.



Wir arbeiten in höchstem Maße professionell.

- Wir haben ein Gespür für Trends und Entwicklungen, insbesondere bezogen auf Kundenerwartungen und Marktveränderungen.
- Wir analysieren den Markt, unsere Wettbewerber und unseren Erfolg u.a. anhand von Kennzahlen und beobachten die entsprechenden Entwicklungen aufmerksam.
- Wir entwickeln daraus eigenständig innovative Verkaufs- und Akquisitionskonzepte zur optimalen Marktausschöpfung und Neukundengewinnung.
- Wir besitzen umfassende und detaillierte Produkt-, Wettbewerber- und Marktkenntnisse.
- Wir haben Kenntnisse über alle vom **TruckStore** angebotene Dienstleistungsprodukte.
- Wir kennen Strukturen und Prozesse im Unternehmen **TruckStore** in ihrer Komplexität und können diese im Kunden- und Unternehmensinteresse nutzen.
- Wir beherrschen die EDV-Infrastruktur und alle für unsere Aufgabe notwendigen Systeme.
- Wir kennen und nutzen moderne Medien und Methoden.
- Wir können die technischen Bauteile/Konzeptionen der einzelnen Produkte erklären, die Wettbewerbsvorteile herausstellen und diese als Basis für ein Verkaufsgespräch nutzen.



Wir zeichnen uns durch hohe Fach- und Methodenkompetenz aus.

- Wir beherrschen die Kernkompetenzen für das Führen von Verkaufsgesprächen. In Gesprächs- und Verhandlungssituationen verhalten wir uns zielorientiert, systematisch und personenbezogen.
- Wir kennen den Aufbau des Daimler Konzerns, der **TruckStore** weltweit und sind über die wichtigsten wirtschaftlichen Rahmendaten informiert.
- Wir besitzen solides kaufmännisches Grundwissen und sind in der Lage, dem Kunden den Nutzen der Finanzdienstleistungen der Mercedes-Benz Bank kompetent darzustellen.
- Wir sind in der Lage, die wachsenden Kundenerwartungen an Reaktionsgeschwindigkeit und Informationsbreite und -tiefe zu erfüllen.
- Wir sind abschlussicher in Verkaufsverhandlungen, haben ein Gespür für das Machbare und streben ergebnisorientierte Lösungen für den Kunden und das Unternehmen **TruckStore** an.



Let's talk about trucks.

Stand: Juni 2008
www.truckstore.com