PRESSEINFORMATION

Bundesweit 100 Verkaufsberater bei Mazda Händlern gesucht

JUNG, DYNAMISCH, MAZDA SUCHT...

- **Zentrale Job-Kampagne von Mazda Deutschland**
- **Mazda unterstützt seine Händler kostenlos bei der Bewerbersuche**
- **Interessenten können Verkaufstalent vorab online testen**

Leverkusen, 12. November 2013: Mit Mazda wachsen: Der japanische Automobilhersteller sucht neue Verkaufsberater jetzt auf ganz andere Art. Interessenten können in einem ersten Kurz-Check vorab online testen, ob sie das Zeug zum exklusiven Mazda Verkäufer haben. Dabei müssen drei verschiedene Kundentypen – ein Student, ein Geschäftsmann und eine exzentrische Dame – auf humoristische Art vom Kauf eines passenden Mazda Modells überzeugt werden. Wer die interaktive Challenge unter www.mazda.de/verkaeufersuche besteht, wird zur Einsendung seiner Bewerbungsunterlagen an den nächstgelegenen Mazda Händler mit freien Stellen aufgefordert.

Kurzfristig werden insgesamt 100 Junior und Senior Verkäufer gesucht, mittelfristig sollen es dann 300 neue Verkaufsberater bei den Mazda Händlern werden, um die Wachstumsziele von Mazda zu unterstützen. So konnte bereits die aktuelle Zahl der durchschnittlichen Neuwagenverkäufe pro Standort binnen eines Jahres um 62 Prozent gesteigert werden. Bis 2016 plant Mazda mit seinen Händlern eine weitere Verkaufssteigerung pro Standort um 40 Prozent. Mit der zentralen Job-Kampagne will Mazda den Weg für diese Wachstumsziele frühzeitig ebnen und gemeinsam mit der Händlerschaft die Infrastruktur schaffen damit die Kunden auch in Zukunft weiterhin kompetent beraten werden können.

Technologien, wie beispielsweise das Mazda Konnektivitäts-Konzept MZD Connect im kompakten Mazda3, das zahlreiche Internet-Services ab sofort ins Auto bringt, erschließen Mazda derzeit neue Kundengruppen, die eine besondere Ansprache erfordern. Auch die innovativen SKYACTIV Technologien eröffnen eine Vielzahl neuer Themen, die erklärungsbedürftig sind.

Um diesen neuen Ansprüchen gerecht zu werden, unterstützt Mazda Motors Deutschland seine Händler bei der Suche, Auswahl und Rekrutierung von geeigneten Bewerbern. Parallel zur interaktiven Verkaufs-Challenge schaltet Mazda Suchanzeigen in Online-Jobbörsen und Print-Titeln. Für die Auswahl geeigneter Kandidaten organisiert Mazda anschließend regionale Assessment-Center in Standortnähe des Händlers. Das Angebot ist für den Handel kostenlos.

Mazda Motors (Deutschland) GmbH I Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Hitdorfer Straße 73 I 51371 Leverkusen I tel +49.2173.943.303 I fax +49.2173.943.468
www.mazda-presse.de I info@mazda-presse.de

„Mit dieser Job-Kampagne halten wir unseren Händlern den Rücken frei. Sie erhalten kostenlos professionelle Unterstützung bei der Suche nach neuen kompetenten Mitarbeitern und können sich in der gewonnenen Zeit weiter um ihr Kerngeschäft kümmern“, sagt Felix Gebhart, Leiter Netzentwicklung bei Mazda Deutschland. „Unsere modernen neuen Modelle sind aufregend und komplex. Die Faszination dieser Fahrzeugkonzepte wollen wir potenziellen Kunden mit hervorragend geschulten Verkäufern vermitteln.“

Auskunft erteilt:
Karin Lindel
Supervisor
Produkt- und Unternehmenskommunikation
Tel.: 02173.943.303
E-mail: klindel@mazda.de