



Ob mittelständische Unternehmen wie die Bäckerei Johannisbauer oder Anwälte – Jens Knoll freut sich über jeden Kunden

Jens Knoll bringt die Fahrfreude zu seinen Kunden

Faszination BMW im Gepäck.

Jens Knoll, 32, und seine Kollegen sind die Gebietsverkäufer der BMW Niederlassung Essen. Die Außendienstmitarbeiter beraten ihre Kunden zu Hause oder im Büro.

BMW emotion:

Herr Knoll, als Mitarbeiter im Außendienst sind Sie stets unterwegs, um Kunden von der Marke BMW zu überzeugen. Wie machen Sie das?

Jens Knoll:

Das wichtigste Instrument für uns ist die Probefahrt, denn nur dadurch erlebt der Kunde die sprichwörtliche Freude am Fahren. Davor analysieren wir selbstverständlich gemeinsam, worauf es dem Interessenten ankommt, um das optimale Modell für ihn zu finden. Zwischen den Terminen vor Ort kalkuliere ich Angebote, bewerte Gebrauchtwagen oder bereite mich auf das nächste Kundengespräch vor. Das Verkaufsteam der BMW Niederlassung Essen besteht aus 13 engagierten Gebietsverkäufern, die im Essener Stadtgebiet für ihre Kunden aktiv sind.

BMW emotion:

Sie arbeiten seit fünf Jahren erfolgreich im BMW Verkaufsteam. Was fasziniert Sie an Ihrer Aufgabe?

Jens Knoll:

Wenn mir ein Kunde bestätigt, dass meine Beratung zu der richtigen Entscheidung geführt hat und er begeistert von seinem BMW Automobil ist, ist das der größte Lohn für mich. Es gibt nichts Schöneres als zufriedene Kunden! Das Spannende ist die tägliche Herausforderung: Jeden Tag das Beste geben und sich immer wieder neu auf Kunden einstellen.

BMW emotion:

Der Erfolg gibt Ihnen Recht – im letzten Jahr haben Sie über 100 Kunden nach erfolgreicher Beratung mit einem neuen BMW ausgestattet.

Jens Knoll:

Ja, das stimmt und unterstreicht, dass die Betreuung im Außendienst dem Kunden klare Vorteile bietet.

BMW emotion:

Welche?

Jens Knoll:

Durch unsere Dienstleistung vor Ort sparen die Kunden viel Zeit. Gleichzeitig bekommen sie aber eine optimale Beratung. Für einen Termin beim Kunden stehen uns alle Mittel zur Verfügung, die auch in der BMW Niederlassung Essen eingesetzt werden. Prospektmaterial, Farbmuster und das vom Kunden ausgewählte Fahrzeug bringe ich mit, sodass keine Frage offen bleibt. Eine spontane Testfahrt inklusive!

BMW emotion:

Welche Zielgruppe sprechen Sie mit Ihrer Gebietsbetreuung an?

Jens Knoll:

Uns ist jeder Kunde willkommen, der sich für BMW interessiert. Ein Teil meines Kundenstamms besteht aus Rechtsanwälten, da mein Verkaufsgebiet sehr nah am Essener Landgericht liegt. Dazu kommen Versicherungs- und Immobilienmakler, Ärzte, mittelständische Unternehmen, gewerbliche Selbstständige und natürlich auch Privatpersonen. Sie sehen, die Begeisterung für BMW Automobile kennt keine Grenzen!

Sie wollen den Außendienst der BMW Niederlassung Essen testen? Kontaktieren Sie Jens Knoll und seine Kollegen im Außendienst unter Telefon 02 01 - 83 18 - 211.