

Jannis Kolbe verstärkt SKODA-Team



Nach erfolgreichem Abschluss seiner Ausbildung zum Automobilkaufmann verstärkt Jannis Kolbe seit Anfang des Jahres als Junior-Verkaufsberater das SKODA-Team des Autohauses Lenz in Oelde-Stromberg. Die systematische Kundenbetreuung ist eine der Aufgaben, die dem 22-Jährigen bei seiner Arbeit besonders viel Spaß machen. „Im Mittelpunkt meiner Arbeit steht der regelmäßige Kontakt mit meinen Kunden. Mein Ziel dabei ist es, die Erwartungen meiner Kunden nicht nur zu erfüllen, sondern diese nach Möglichkeit zu übertreffen“, erklärt der gebürtige Stromberger.

Voraussetzung dafür ist ein gutes Kundengespräch, also ein Gefühl dafür zu bekommen, welches Fahrzeug und welche Serviceleistungen gewünscht werden. „Man muss dem Kunden gut zuhören. Verkaufen aus dem Bauch heraus – das funktioniert nicht“, weiß der Junior-Verkaufsberater. Die große Herausforderung besteht für Jannis Kolbe deshalb darin, die Kunden für die SKODA-Produktpalette der Lenz-Gruppe zu begeistern und ihm umgehend ein maßgeschneidertes Angebot zu präsentieren. Dies gilt sowohl für Kunden, die sich für einen Neuwagen vor Ort im Verkaufszentrum in Stromberg interessieren, als auch

für Kunden, die ein Fahrzeug über das Internet anfragen.

Ist ein Kaufvertrag unterschrieben, ist die Arbeit für den Verkäufer aber noch nicht beendet. Als Dienstleister sieht er sich in der Pflicht, bei der Kommunikation mit dem Kunden am Ball zu bleiben. Dazu gehört beispielsweise, ihn rechtzeitig auf Servicetermine hinzuweisen. „Die Pflege unseres Kundenstamms und die fortwährende Kommunikation mit den Kunden nimmt viel Zeit in Anspruch. Für mich macht aber gerade dies den Reiz an meinem Beruf aus, denn ich gehe gerne auf Menschen zu“, erklärt Jannis Kolbe, der in seiner Freizeit gerne Fußball und Tennis spielt. Jungen Leuten, die sich für den Beruf des Automobilkaufmanns interessieren, sollten nach Meinung des Junior-Verkaufsberaters neben einem offenen Wesen auf jeden Fall Leidenschaft fürs Auto mitbringen. „Dann fällt es leicht, die Begeisterung für das Produkt rüber zu bringen.“

Um selbst in Zukunft noch besser auf Kundenwünsche eingehen zu können, zertifiziert sich Jannis Kolbe derzeit zum SKODA-Automobilfachmann weiter. Denn er weiß: Je besser er sich mit den Produkten und der Marke auskennt, desto leichter fällt es ihm, den Kunden zu begeistern.