

Auto für Sie**Zu Händen: Verkaufsleiter Karl Ammermann****Die Charakteristika Ihres neuen Leasing-Beraters sind:
Dynamik, Kampfgeist und Ausdauer.**

Sehr geehrter Herr Ammermann,

in meinem jetzigen Job als Junior-Verkäufer bei einem Mercedes Benz Händler arbeite ich zum Teil auch mit Leasing. Da die Möglichkeiten für Leasing auf dem Markt mit den Automarken, mit denen Sie arbeiten, wesentlich größer ist, wäre ich sehr interessiert daran, meine Qualifikationen bei Ihnen zu nutzen.

Ich fühle mich gut vorbereitet, sowohl B2B- als auch B2C-Kunden über die Vorteile beim Leasing zu informieren. Ich habe den Grundkurs der Interessenorganisation Finanz & Leasing durchgeführt. Später habe ich zudem einen Kurs bei einer Bank besucht und mir des Weiteren die Kurse und Workshops einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zu Nutzen gemacht. Nach meiner Auffassung ist Autoleasing eine beidseitige Gewinnsituation. Als Verkäufer/ Ratgeber können wir so den Autotraum von jedermann erfüllen.

Mit dem großen und vielseitigen Autoprogramm, welches „Auto für Sie“ hat, sehe ich große Möglichkeiten, Leasing-Verträge mit vielen neuen Betrieben einzugehen. Ich fühle mich gut darauf vorbereitet, potentielle Betriebe aufzusuchen und diese über die Zukunftslösungen, die „Auto für Sie“ anbietet, zu informieren.

Ich bin eine äußerst engagierte und loyale Person, die für die Autobranche brennt. Ich organisiere meinen Arbeitstag gut, um das Maximale herauszuholen. Ich bin darüber hinaus neugierig und stets interessiert an der Arbeit und den Resultaten meiner Kollegen. Ich bin mir bewusst, wie wertvoll gute Kollegen sind und genieße Gespräche über Gott und die Welt am Feierabend.

Wenn wir zusammen große Resultate erschaffen wollen, kontaktieren Sie mich.

Mit freundlichen Grüßen

Peter Test