

Toyota zeichnet Serviceverkäufer aus

Rund 50 Toyota-Serviceberater haben sich in einer erstmals durchgeführten unternehmensinternen Weiterbildung zum Serviceverkäufer ausbilden lassen. Im Schnitt führte das beim Ersatzteilgeschäft zu einer Umsatzsteigerung von 19 200 Euro pro Jahr. Drei Mitarbeiter erzielten die höchsten Umsatzsteigerungen. Platz 1 belegte Franz Haumeier vom Autohaus Hausmann in Dorfen bei München. Der Zweit- und Drittplatzierte sind Mark Rüze vom Autohaus Nix in Offenbach und Markus Hauck vom Autohaus Stein in Worms. (ampnet/dm)

Bilder zum Artikel



Der Präsident von Toyota Deutschland Tom Fux (links) und General Manager Customer Service Georg Lintel-Höping (rechts) zeichnen Franz Haumeier aus.
