



Meeusen

BMW Meeusen nv, gevestigd in Kalmthout, bestaat 65 jaar en is een van de oudste officiële BMW-concessies van het land.

Met een team van een 35-tal competente medewerkers worden jaarlijks ongeveer 750 wagens verkocht (nieuw en tweedehands) en worden er 8.500 servicebeurten en herstellingen uitgevoerd.

Bij BMW Meeusen kom je terecht in een familiale, collegiale sfeer in een gloednieuwe en innovatieve concessie.

Ze willen niet de grootste zijn, maar groots zijn in wat ze doen!
Aan de basis van deze filosofie ligt de ambitie om de klant op een snelle en efficiënte manier te helpen.

Hierbij is een goede communicatie essentieel: luisteren naar de klant en beantwoorden aan zijn verwachtingen.



De organisatie heeft nog heel wat groeimogelijkheden. Op dit moment zoeken we een:

AFTERSALESMANAGER

(Ref. 2024/2158)

Je bent verantwoordelijk voor het implementeren en bewaken van alle aftersalesprocessen. De klemtoon van de functie ligt enerzijds op de efficiënte en effectieve organisatie van de operaties en anderzijds op het verder optimaliseren van een aparte 'customer journey'.

Functie:

- Je beheert de volledige naverkooporganisatie (receptie, werkplaats, magazijn en carrosserie), met als doel de verwachte output correct en tijdig te realiseren.
- Je streeft efficiëntie, rendement, kwaliteitsgarantie en klanten- en medewerkerstevredenheid persoonlijk na. Je volgt de KPI's nauwgezet op en je creëert een spirit waardoor klanten zich verbonden voelen.
- Je hebt een belangrijke animatiefunctie en je bent zelf zeer persoonlijk betrokken, waardoor je hands-on inspringt om het operationeel aftersales/carrosserie-beleid dagelijks mee waar te maken.
- Strategisch ben je de stuwende motor achter de continue verbetering van de structuren, processen en procedures.
- Je implementeert nieuwe projecten en je analyseert continu de best practices van collega's en concurrenten.
- Je bent ook zeer alert voor nieuwe aftersales/carrosserie-businessopportuniteiten en speelt hierbij een belangrijke proactieve rol.
- Door jouw open communicatie, persoonlijk enthousiasme en overtuigingskracht breng je een juiste servicehouding over op de verantwoordelijken en hun medewerkers (team van een 20-tal personen). Je zorgt voor empowerment en een structureel dragende organisatie.
- Je rapporteert aan de eigenaars en je maakt deel uit van het managementteam.

Profiel:

- Technisch opleidingsniveau gecombineerd met een commerciële attitude.
- Kwalitatieve technische ervaring in een naverkoopomgeving (automotive) met rechtstreeks contact met de eindklant.
- Ervaring met het sturen van teams in veranderingstrajecten is een must.
- Ondernemer die op een pragmatische wijze mensen, producten en middelen op elkaar afstemt om het resultaat te borgen.
- Dankzij kennis en ervaring straalt je vertrouwen en maturiteit uit.
- Bewust bezig met 'customer centricity' en digitalisering.
- Gezonde kritische ingesteldheid en permanente alertheid voor rendement en budget, met een grote zin voor analyse en cijfergegevens.
- Groot aanpassingsvermogen en stressbestendigheid. Deadlines schrikken je niet af en in crisissituaties blijf je gestructureerd werken.

Aanbod:

- De uitdaging om zelfstandig een boeiende en gevarieerde job, met meerwaarde, uit te voeren bij de referentie in zijn sector.
- De verantwoordelijkheid om de naverkooporganisatie futureproof te maken, met het oog op de significante marktveranderingen.
- De professionele ondersteuning van zowel de invoerder als de toekomstgerichte verdelersorganisatie.
- Functie met impact.
- Een aantrekkelijk salarispakket, in functie van de resultaten, aangevuld met extralegale voordelen.

Ben je gepassioneerd om een professionele en snelgroeende organisatie mee te sturen?

Reageer voor een snelle behandeling van je kandidatuur via www.auli.be.