



Groep Kenis nv werd opgericht in 1963. Door de enorme expansie beschikt het familiebedrijf nu over 4 strategische vestigingen in **Turnhout, Geel, Herentals en Antwerpen**. Met een team van competente medewerkers werd vorig boekjaar een omzet van 214 miljoen euro bereikt.

De focus ligt op het aanreiken van een totale mobiliteitsoplossing. De organisatie groeit steeds verder en verdeelt verschillende merken (Renault, Dacia, Alpine en Nissan). Hun kernwaarden zijn een familiaal karakter, customer centricity, pragmatisch ondernemerschap, kwaliteit, alertheid voor zakelijke opportuniteiten en innovatie.

De Kenis-organisatie heeft nog heel wat groeimogelijkheden. Om die te helpen realiseren, zoeken we extra power.

Heb je ervaring in een leidinggevende of coördinerende functie in de naverkoop?
Dan ondersteunen we je graag in een traject op maat als toekomstig:

VERANTWOORDELIJKE NAVERKOOP EIGEN SITES (Ref. 2024/2204)

Na je introductieperiode begeleid je de **sitemanagers** om maximale klanttevredenheid te behalen, met als doel de loyaliteit, rentabiliteit en duurzaamheid van de onderneming te garanderen. Je rapporteert rechtstreeks aan de **naverkoopmanager** van de groep.

Functie:

- Om volledig inzicht te krijgen in de operationele aftersalesprocessen en je expertise te verruimen, werk je regelmatig mee in de vestigingen. De frequentie en de duur hangen af van de specifieke omstandigheden.
- Door je open communicatie, persoonlijke enthousiasme en overtuigingskracht breng je een juiste servicehouding over op de medewerkers.
- Je brengt de kwaliteitsstandaarden van de verschillende merken in de praktijk en volgt de klanttevredenheid op. Je observeert de zaken door het oog van de klant en zorgt ervoor dat klachten snel en adequaat opgevolgd worden. Je optimaliseert ook de processen om herhaling te voorkomen.
- Je begeleidt de sitemanagers voor een optimale inzet van alle resources (personeel, werkplaats, voorraad ...) in functie van de kwalificaties, beschikbaarheid van de medewerkers en prioriteiten. Hierbij streef je efficiëntie en rendement na.
- Je monitort, analyseert en optimaliseert alle KPI's voor de verschillende sites en merken. Samen met de naverkoopmanager vertaal je ze ook naar passende acties en verbeterprojecten.
- Je hebt oog voor commerciële opportuniteiten en sensibiliseert alle medewerkers over bijkomende verkopen, zowel op het vlak van werkplaats als op het vlak van onderdelen.
- Je begeleidt de sitemanagers tijdens de maandelijkse mechaniekers- en receptievergadering, met het oog op kwaliteit, klanttevredenheid en rentabiliteit.

Profiel:

- Technisch opleidingsniveau in autotechniek.
- Minimaal 5 jaar ervaring in een leidinggevende of coördinerende functie in naverkoop.
- Ervaring met DMS-systemen: kennis van iCar en MoboPro is een pluspunt.
- Hands-on entrepreneur die mee de handen uit de mouwen steekt.
- Sterke organisatorische en communicatieve vaardigheden.
- Proactief, oplossingsgericht en stressbestendig.
- Goede beheersing van het Nederlands, zowel mondeling als schriftelijk.

Aanbod:

- Een zeer gevarieerde functie met verantwoordelijkheid en impact op de werking.
- De uitdaging om de naverkooporganisaties mee futureproof te maken, met het oog op de significante marktveranderingen.
- De professionele ondersteuning van zowel de invoerders als de toekomstgerichte verdelerorganisatie.
- Een aantrekkelijk salarispakket, in functie van je ervaring, 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.