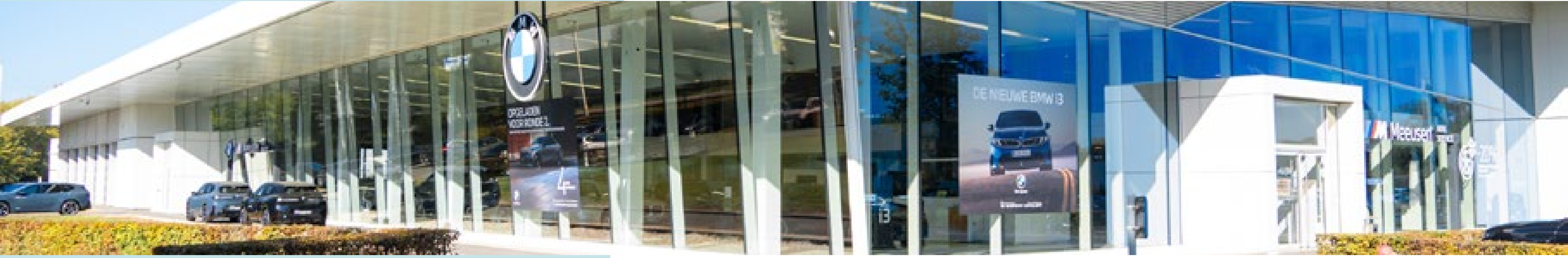

BMW Meeusen wil dé nummer 1 vertrouwde referentie zijn als mobiliteitspartner voor BMW en MINI in de regio Metropool en Noord-Antwerpen tot in de Kempen.

In de drie concessies in Kalmthout, Wijnegem en Malle werken rond de 150 collega's nauw samen in een familiale sfeer.

In een snel evoluerende automarkt, met elektrificatie, digitalisering en veranderend klantgedrag, zetten we niet alleen in op een optimale klantbeleving, maar dus ook op een plek waar medewerkers kunnen groeien in hun vak en fier zijn op wat we afleveren.

BMW Meeusen groeit niet door heel groot te worden, maar door dichter bij onze klanten en onze mensen te blijven staan, over onze vestigingen heen. We willen dus niet de grootste zijn, maar wel groots in wat we doen.

De organisatie in **Wijnegem** (actueel een 80-tal medewerkers) heeft nog heel wat groeimogelijkheden.

Op dit moment zoeken we een:

AFTERSALES MANAGER

(Ref. 2026/2302)

Ben jij de gangmaker die onze naverkooporganisatie verder futureproof maakt?

Als **Aftersales Manager** ben je verantwoordelijk voor het implementeren, bewaken en optimaliseren van alle aftersalesprocessen. Jouw focus ligt op een ijzersterke operationele efficiëntie én het creëren van een uitstekende customer journey (wekelijks zijn er 450 tot 500 doorgangen!).
In deze rol stuur je een team van ongeveer **30 medewerkers** aan, maak je deel uit van het **managementteam** en rapporteer je rechtstreeks aan de **Operationeel Directeur en de eigenaar**.

Functie
Je combineert de volgende dimensies:

- **Operationeel beheer**. Je leidt de volledige naverkooporganisatie (receptie, werkplaats en magazijn) om de verwachte output correct en tijdig te realiseren.
- **KPI & Rendement**. Je volgt KPI's nauwgezet op en stuurt persoonlijk op efficiëntieverhoging, rendement, kwaliteit en tevredenheid.
- **Strategie & Innovatie**. Je bent de stuwende motor achter continue procesverbetering. Je implementeert nieuwe projecten en analyseert de best practices van collega's en concurrenten.
- **Business Development**. Je spot proactief nieuwe businessopportuniteiten binnen de aftersales-markt en speelt hier direct op in.
- **Leiderschap**. Je coacht het team met charisma en open communicatie, zorgt voor empowerment en brengt de juiste servicehouding over.

Profiel:
Wat kun je aanreiken:

- Hoger **opleidingsniveau** gecombineerd met een sterke technische en commerciële attitude.
- **Expertise** in een automotive naverkoopomgeving met direct klantcontact.
- **Ervaring** met het coachen van teams in **veranderingstrajecten** en ambitieuze projecten (**must**).
- Grote zin voor **analyse** en cijfers, kritische ingesteldheid en permanente focus op budget en rendement. **Verantwoordelijkheid** voor de p/l.
- Pragmatische **ondernemerschap** en **people management** die maturiteit en daadkracht uitstraalt en gericht is op customer centricity en digitalisering.
- Groot **aanpassingsvermogen**, **stressbestendigheid** en **structuur**, zélfs onder druk van deadlines of crisissituaties.

Aanbod:
Wat bieden we je:

- 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 met een juiste **visie** mee 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 snelgroeiende organisatie mee te sturen?
Reageer voor een snelle behandeling van je kandidatuur via **www.auli.be**.

SYSTEM THINKING IN A WORLD OF EMOTIONS AND PERCEPTIONS

Auli