



Groep Kenis nv werd opgericht in 1963. Door de enorme expansie beschikt het familiebedrijf over 4 strategische vestigingen: **Turnhout, Geel, Herentals en Antwerpen**. Ze verdelen 4 merken: Renault, Dacia, Alpine en Nissan. Groep Kenis nv heeft ook een **pivotfunctie** voor de ruimere regio (8 verdelers en 5 lokale agenten).

Met een team van competente medewerkers worden jaarlijks ongeveer 8.500 wagens verkocht (nieuw en tweedehands) en worden er 23.000 servicebeurten en herstellingen uitgevoerd. De focus ligt op het aanreiken van een totale mobiliteitsoplossing.

De organisatie groeit steeds verder. Hun kernwaarden zijn een familiaal karakter, customer centricity, pragmatisch ondernemerschap, kwaliteit, alertheid voor zakelijke opportuniteiten en innovatie. Ze zetten ook heel bewust in op digitalisering en ruimere mobiliteitsoplossingen.

De organisatie heeft nog heel wat groeimogelijkheden.



Om die te helpen realiseren, zoeken we een overkoepelende:

GROEP AFTERSALESMANAGER

Van de eigen vestigingen, de verdelers en de lokale agenten

(Ref. 2023/2141)

Na de introductieperiode word je verantwoordelijk voor het implementeren en bewaken van alle aftersalesbedrijfsprocessen. De financiële en operationele resultaten volg je nauwgezet op.

Functie:

- Samen met de siteverantwoordelijken streef je efficiëntie, rendement, kwaliteitsgarantie en klantentevredenheid persoonlijk na. Je volgt de KPI's nauwgezet op en je creëert een spirit waardoor klanten zich verbonden voelen.
- Je hebt een belangrijke animatiefunctie om de verdelers en agenten te helpen bij het optimaliseren van hun naverkoopprocessen, zodat ze hun targets kunnen realiseren.
- 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 zeer alert voor nieuwe aftersales/carrosserie-businessopportuniteiten en speelt hierbij een belangrijke commerciële rol.
- Om zelf het operationeel aftersalesbeleid dagelijks mee waar te maken, werk je veel vanuit de vestigingen.
- Door jouw open communicatie, persoonlijk enthousiasme en overtuigingskracht breng je een juiste servicehouding over op de verantwoordelijken en hun medewerkers. Je zorgt voor empowerment en een structureel dragende organisatie per vestiging.
- 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 straal 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 naverkooporganisaties futureproof te maken, met het oog op de significante marktveranderingen.
- De professionele ondersteuning van zowel de invoerders 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.