



ALPINE

Renault Kenis nv werd opgericht in 1963. Door de enorme expansie beschikt het familiebedrijf nu reeds over 4 strategische vestigingen: Turnhout, Geel, Herentals en Antwerpen. Renault Kenis heeft ook een pivotfunctie voor de ruimere regio (9 verdelers en 8 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 het familiale karakter, customer centricity, pragmatisch ondernemerschap, kwaliteit, alertheid voor zakelijke opportuniteiten en innovatie. Het feit dat ze toonaangevende digitale oplossingen uitwerkten tijdens de huidige crisisperiode bewijst dit nogmaals.



De Renault Kenis-organisatie heeft nog heel wat groeimogelijkheden. Op dit moment zoeken ze voor de vestiging in **Turnhout** een:

OPERATIONEEL MANAGER (Ref. 2020/1994)

Businessmentor in een complexe omgeving van KPI's, acties en opvolging

Jouw focus ligt op de customer journey en de klantenbinding. Je zorgt voor een efficiënte en effectieve organisatie van de operaties en een verdere commerciële uitbouw.

Jouw functie:

- Als spijfiguur ben je verantwoordelijk voor de uitbouw van deze vestiging op het vlak van naverkoop en sales. Hiervoor kan je rekenen op een team van een twintigtal medewerkers (verkoop, receptie, werkplaats, magazijn en carrosserie).
- Je slaagt erin om synergie te realiseren, volgt de resultaten nauwgezet op vanuit je budgetten en financiële rapportering, evalueert op een kritische manier de KPI's en past de acties aan waar nodig. Dit vormt de kern van een proactieve aansturing.
- Als hands-on ondernemer ben je voldoende ad rem om mee de handen uit de mouwen te steken. Je vindt het een uitdaging om vanuit de dagelijkse praktijk mensen, concepten en processen continu op elkaar af te stemmen. Je slaagt erin een motiverende omgeving met schwing en een aparte customer experience te creëren en dit in alle afdelingen.
- Samen met je team investeer je in een sociaal netwerk en passende acties en promoties. Je zorgt er actief voor dat Renault Kenis op een relevante wijze actief aanwezig is.
- Je maakt deel uit van het managementteam, rapporteert aan de eigenaars en werkt nauw samen met de overkoepelende verantwoordelijke managers (sales, naverkoop, financieel) van de pivot.

Jouw profiel:

- Hogere economische opleiding.
- Bewezen ervaring in het aansturen van teams in de automobielsector is een must, alsook een ruime naverkoopervaring.
- Vertrouwd met analysetools, budgetopvolging en kwaliteitsgedreven processen.
- Ondernemerstype dat initiatieven neemt, oplossingen zoekt en de verantwoordelijkheid draagt.
- Nodige maturiteit en verantwoordelijkheidszin om deel uit te maken van het managementteam en zo een toegevoegde waarde te bieden.
- Om praktische redenen woon je in de regio van de concessie.

Wij bieden:

- De uitdaging om een "eigen" bedrijf te runnen.
- Een degelijke opleiding die individueel en gradueel opgebouwd wordt in functie van je verdere ontwikkeling.
- Een functie met verantwoordelijkheid en impact op de bedrijfsvoering, de resultaten en de strategie.
- Meedenken en groeien binnen een groep die doorgaat als de referentie in zijn sector.
- Een aantrekkelijk salarispakket, in functie van de resultaten, aangevuld met extralegale voordelen.

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

Voor een snelle behandeling van je kandidatuur reageer je via www.auli.be