



Renault Kenis nv werd opgericht in 1963. Door de enorme expansie beschikt het familiebedrijf nu reeds over 4 strategische vestigingen: Turnhout, Geel, Herentals en Mol. Renault Kenis heeft ook een pivotfunctie voor de ruimere regio (4 verdelers, 4 lokale agenten en een servicepunt). Met een team van competente medewerkers worden er jaarlijks ongeveer 4.000 wagens verkocht (nieuw en tweedehands) en worden er circa 13.000 servicebeurten en herstellingen uitgevoerd. De focus ligt op het aanreiken van een totale mobiliteitsoplossing. De organisatie groeit steeds verder. De groep Kenis zet recent deze toekomstvisie nog meer kracht bij door de overname van Renault Antwerpen (dit zal officieel in voege treden na goedkeuring door de Belgische mededingingsautoriteit).



Hun succes hangt af van de inzet van competente medewerkers. Momenteel zoeken ze voor de vestiging in **Turnhout** een:

OPERATIONEEL MANAGER (Ref. 2018/1855)

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

Jouw functie:

- Als spilfiguur ben je verantwoordelijk voor de commerciële uitbouw van deze vestiging op het vlak van sales en naverkoop. Hiervoor kan je rekenen op een team van een twintigtal medewerkers (verkoop, receptie, werkplaats, magazijn en carrosserie).
- Je slaagt erin om synergie te realiseren. Je 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 entrepreneur 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 ervoor dat Renault Kenis continu op een actieve wijze naar voren wordt gebracht.
- Je maakt deel uit van het managementteam, rapporteert aan de eigenaar en werkt nauw samen met de overkoepelende verantwoordelijke managers (sales, naverkoop, financieel) van de pivot.

Jouw profiel:

- Je genoot een hogere economische opleiding.
- Bewezen ervaring in het aansturen van teams (naverkoop, sales) in de automobielsector is een must.
- Je bent vertrouwd met analysetools, budgetopvolging en kwaliteitsgedreven processen.
- Je bent een ondernemerstype dat initiatieven neemt, oplossingen zoekt en zijn verantwoordelijkheid opneemt.
- Je hebt de 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 deze 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 dé referentie in zijn sector.
- Een aantrekkelijk salarispakket aangevuld met de 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