

AREA SALES OPERATIONS MANAGER

Je vindt je energie in het motiveren en inschakelen van anderen, en je bent in staat contacten te leggen en zakelijke relaties op te bouwen. Een enthousiaste en positieve werksfeer is voor jou belangrijk. Je omschrijft jezelf als casual en zelfverzekerd, maar je kunt ook anderen overtuigen van jouw standpunt. Je hebt de flexibiliteit en drive om dingen op tijd af te krijgen. Omdat jij energie en een tikkeltje rusteloos bent, geniet jij van snelheid en dynamiek in je dagelijkse werk.

Klinkt dit als jou? Dan is er een plek voor jou bij Renault Nederland. Als Area Operations Manager (AOM) ben jij verantwoordelijk voor het realiseren van de Renault en Dacia verkoopdoelstellingen van nieuwe personen- en bedrijfsauto's bij de toegewezen dealers in het dealernetwerk.

Je belangrijkste taken

- ⬢ Je bent verantwoordelijk voor het realiseren van de beoogde marktpenetratie bij de toegewezen dealers in jouw regio voor de merken Renault en Dacia. Hoe ga je dit bereiken? Door het aanspreekpunt te zijn voor de Brand Managers Renault en Dacia binnen het dealernetwerk op het gebied van Sales, After Sales en Kwaliteit. Het is jouw taak om deze personen te coachen, te adviseren en te begeleiden zodat de implementatie van de commerciële strategie kan worden gedaan. Dit doe je door jaarlijks een Dealerplan per HUB op te stellen en inhoudelijk richting te geven aan de te ontwikkelen gebieden gedurende het jaar.
- ⬢ Tevens ben je verantwoordelijk voor het realiseren van de verkoopdoelstellingen van onderdelen en accessoires (sell-in). Je genereert After Sales activiteiten om de onderdelenverkoop te verhogen (service penetratie & sell-out). Tot je werkzaamheden behoren het opstellen van het marktontwikkelingsplan en het commerciële actieplan voor de particuliere en de zakelijke markt, alsmede het coördineren van de uitvoering. Je houdt deze plannen bij door periodieke rapportage en analyse om de voortgang te monitoren en waar nodig bij te sturen.
- ⬢ Je streeft naar het behalen van targets op het gebied van klanttevredenheid en kwaliteit van After Sales klantcontacten. Je bent in staat om de kwaliteit in je verantwoordelijkheidsgebied te meten, en deze indicator te verbeteren door het initiëren van een kwaliteitsactieplan, en het monitoren van de uitvoering daarvan.

Je collega's

Je bent een van de belangrijkste contactpersonen met het dealernetwerk, en je contact zal op alle niveaus zijn, inclusief directeuren van de HUB en Sales/After Sales Managers. Je werkt hecht samen met alle operationele afdelingen binnen de organisatie. Je hebt een link met het Dealer Network & Quality team. Daarnaast heb je dagelijks contact met de Account Manager Business After Sales en Account Manager Accessories.

Je talenten

Je biedt effectief leiderschap en motiveert, traint en ondersteunt anderen om het gewenste gemeenschappelijke resultaat te bereiken. Je hebt het natuurlijke vermogen om mensen op een ontspannen en natuurlijke manier te ontmoeten en hen aan te moedigen om opportuniteiten te grijpen en resultaten van hoge kwaliteit te behalen. Je hebt een sterk zakelijk inzicht en je vindt het leuk om mensen om je heen te begeleiden en te motiveren om een einddoel te bereiken.

Renault Group

Je ervaring

Je heb 5-10 jaar ervaring in een commerciële buitendienst functie binnen de automotive, op Sales, met een goede kennis van het importeurschap en het dealernetwerk. Je heb een HBO/ WO opleiding op commercieel gebied, en volledige beheersing Nederlands alsmede Engels. Je beschikt over bovengemiddelde tot expertvaardigheden in Word, Excel en PowerPoint.

Ons aanbod

Een positie die je flexibiliteit en groei biedt, met een mooi salaris en goede arbeidsvoorwaarden. We bieden je een marktconform salaris plus uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden.

Ben jij de persoon die wij zoeken ? Laat ons dan met elkaar in contact komen ! Stuur ons een kort overzicht of CV naar hrm@renault.nl en een van onze HR-medewerkers zal contact met je opnemen.