Jaguar Land Rover Nederland is op korte termijn op zoek naar:

FLEET MANAGER NEDERLAND

Standplaats: Beesd (NL)

Bedrijfsprofiel
Jaguar Land Rover Nederland, onderdeel van Jaguar Land Rover Benelux, gevestigd in Beesd en Antwerpen, is een fabrieksimporteur met een jaarvolume van 9000 nieuwe personenauto's in de Benelux. De organisatie voert een fors uitgebreide modellenlijn van aansprekende personenwagens in het premium segment. De bedrijfscultuur binnen deze onderneming is te typeren als resultaatgericht, enthousiast, ondernemend, informeel, open en betrokken. Voor de komende jaren zijn ambitieuze groeiplannen opgesteld. De hoofddoelstellingen voor de komende jaren zijn dan ook: vergroting van het marktaandeel, maximale klanttevredenheid en efficiency van de dealers. Momenteel wordt geïnvesteerd in de kwaliteit en slagkracht van de importorganisatie. Hierbij is brede en professionele sales ondersteuning vanuit de importeursorganisatie uitgangspunt. Corporate Sales is een van speerpunten. Om de bewerking van de zakelijke markt in Nederland te activeren komen wij graag in contact met een resultaatgerichte Fleet Manager voor de Nederlandse markt.

Functie omschrijving
In deze nieuwe en zelfstandige positie ben je voor de merken Jaguar en Land Rover verantwoordelijk voor de opbouw van het marktaandeel binnen de zakelijke markt. Je maakt een start met national accountmanagement, selectief toegepast op relevante grote ondernemingen, al dan niet via het contact met leasemaatschappijen. Verder ben je landelijk verantwoordelijk voor het professioneel opbouwen, begeleiden en activeren van dealer fleetsales activiteiten en de implementatie van de nieuwe Jaguar en Land Rover fleet policy. Overige kanalen in je portefeuille zijn diplomatic sales en leveringen aan verhuurmaatschappijen. Je levert een actieve bijdrage aan de organisatie van zakelijke modelintroducties en relatie evenementen en je stelt jezelf op als een brede sparringspartner voor zowel de interne als de externe organisatie. Tot slot draag je zorg voor een tijdige, effectieve en efficiënte behandeling van tender aanvragen. Je rapporteert in deze functie aan de Manager Corporate Sales Benelux. Corporate Sales maakt deel uit van het Sales Operations team Benelux.

Functie eisen
Jij als beoogd kandidaat beschikt tenminste over HBO werk- en denkniveau, aangevuld met minimaal 4 jaar ervaring in een (Key) Account- of Fleet management positie bij een Importeur of een leasemaatschappij. Aantoonbare kennis van de Fleet- en Lease markt en een actueel relatienetwerk is een vereiste evenals een brede kijk op het bedrijfsleven. Ook heb je ervaring in het denken in "Total Cost of Ownership" en het onderhandelen van SLA's. Je bent naast een geboren netwerker een resultaatgerichte, commercieel initiatiefrijke, zelfstandige en volwaardige gesprekspartner, die uitdagingen aangaat in plaats van deze uit de weg gaat. Daarnaast communiceer je op persoonsgerichte en gedreven wijze op verschillende hiërarchische niveaus en weet je op basis van een gezonde dosis flair en overredingskracht jouw gesprekspartners aan je te binden. Het centraal stellen van resultaten en successen is voor jou een tweede natuur en je beschikt over een dienstverlenende, zelfstandige en gestructureerde werkhouding. Je zoekt het rendement van je inspanningen door vastlegging van activiteiten en resultaten. Het vermogen om merkwaarden en product eigenschappen te vertalen naar commerciële kansen is voor het slagen in deze functie vanzelfsprekend een vereiste evenals goede kennis van zowel de Nederlandse- als de Engelse taal.

Nadere **inlichtingen** over de functie kun je verkrijgen bij Jeroen van der Wijngaart, Van der Wijngaart & Partners BV, telefoonnummer 0162 – 46 67 32 of via info@vdwp.com

Solliciteren via de site: http://www.vdwp.com/vacatures