

Honda Belgium NV, gevestigd te Zellik, is een dochter van het Japanse Honda Motor Europe Ltd. en ontwikkelt, produceert en commercialiseert auto's, motorfietsen en power equipment. Honda Belgium NV, distributeur van wagens, moto's en power equipment voor België en Groothertogdom Luxemburg.

Via een uitgebreid netwerk van Honda-dealers voor de verschillende productgamma's bereikt Honda de consument.

Voor het verder verstevigen van ons marktleiderschap in het 'Power Equipment'-segment en onze jaarlijkse groei in het power equipmentsegment te blijven realiseren en de verdere uitbouw van onze organisatie, zijn wij voor onze kantoren te Zellik op zoek naar een (m/v):

Manager Power Equipment Sales Division

Ref.MPE

Als manager ben je dé verantwoordelijke van de divisie. Je realiseert dit aan de hand van strategische projectvoering met zowel korte als lange termijn doelstellingen, in samenwerking met de sleutelfiguren uit de verschillende afdelingen.

Functie:

Concreet behoren volgende taken tot jouw verantwoordelijkheid:

- Aansturen, motiveren en coachen van een team ten einde de gestelde objectieven te behalen met een competent, gemotiveerd team medewerkers en dit binnen een positief klimaat.
- Rapporteren, communiceren en analyseren van tussentijdse resultaten om indien nodig acties te ondernemen om de gestelde objectieven te kunnen realiseren.
- Analyseren van de veranderingen in de markt om tijdig te kunnen inspelen op de nieuwe tendensen / trends.
- Netwerkrelaties opbouwen
- Stimuleren, ontvangen en doorgeven van informatie
- Behalen van de vooropgestelde targets
- Bijdragen bij de ontwikkeling van nieuwe sales activiteiten
- Je waakt over het kennisbehoud van de projecten die je managed
- Je professionaliseert en verbetert waar nodig salesprocessen
- Je draagt de bedrijfscultuur uit en stimuleert de salesgerichte aanpak
- Adviesverlening omtrent de uitbouw/structurering van het commerciële team
- Definiëren, analyseren en opvolgen van bonussystemen en dealermargestructuren
- Budgetcontrole
- Je rapporteert rechtstreeks aan de General Manager

Profiel:

- Je genoot een hogere opleiding en hebt ervaring in het leiden van een team.
- Je kan terugkijken op succesvolle verkoopervaring(en) in een commerciële functie binnen een business-to-business omgeving, en hebt bij voorkeur ervaring met een distributienetwerk.
- Specifieke ervaring binnen de sector is geen must, maar een voordeel.
- Sterke commerciële gedrevenheid en de wil om te scoren.
- Ondernemend, oplossingsgericht en flexibel zijn kenmerkend voor jouw persoonlijkheid.
- Geoefend gebruiker van Microsoft Office en Lotus Notes.
- Vlot tweetalig Nederlands en Frans met een goede kennis van het Engels.
- Goede coaching skills

Interesse?

Stuur uw CV met motivatiebrief naar HONDA BELGIUM N.V via e-mail: bhs.recruitment@honda-eu.com.