

Go-To-Market Lead B2C

Wil jij samen met Ford een stap verder gaan? Jezelf ontwikkelen en ben jij een harde werker? Dan zoeken wij jou!

Ford Nederland

Ford Nederland is onderdeel van een internationaal toonaangevend automerk met een rijke geschiedenis van innovatie en kwaliteit. Wij zetten ons in voor duurzame mobiliteit en bieden een breed scala aan personenauto's die aansluiten bij de wensen en behoeften van de Nederlandse consument. Bij Ford Nederland werk je binnen een dynamische en toekomstgerichte organisatie waar innovatie, klantgerichtheid en teamwork centraal staan. Met een sterke focus op ontwikkeling en groei, bieden we medewerkers volop kansen om hun talenten te benutten en bij te dragen aan de mobiliteit van de toekomst.

Jouw rol

Als Go-To-Market Lead B2C ben je binnen het aanbod van Ford personenauto's in Nederland verantwoordelijk voor het succesvol vermarkten van diverse producten en services gedurende de gehele lifecycle, inclusief het behalen van bijbehorende verkoopdoelstellingen.

Jouw uitdaging:

- Volledige verantwoordelijkheid dragen voor de verantwoordelijke producten en services, van start tot finish. Dit omvat het behalen van de jaarlijkse verkoopdoelstellingen voor bestellingen en registraties.
- De sales funnel voor de verantwoordelijke producten nauwlettend volgen, inclusief leads, offertes, proefritten, bestellingen, verkopen en conversieratio's.
- Uitvoeren van markt- en concurrentieanalyses met betrekking tot aanbod en prijzen.
- Actief bijdragen met inzichten om voorstellen te genereren die de belangrijkste factoren zoals voorraadpositie, prijs, financiering, waarde-aanbieding, productaanbod en communicatie aanpakken.
- Vertalen van het product- en dienstenportfolio van Ford Europa naar een 360-graden Go-to-Market-strategie voor Ford Nederland.
- Continu de huidige status quo uitdagen door de complexiteit van het modelgamma af te wegen tegen de winstgevendheid, om zo de beste marktstrategie te bepalen.
- Het continue up-to-date houden van de online klantervaring voor de verantwoordelijke producten en services. Ford.nl is hierbij het belangrijkste platform (producten, prijzen, aanbod).
- Tijdig informatie verstrekken aan verkoopmedewerkers en het fleet-team om een winstgevende orderstroom te realiseren.

Jouw succesfactoren

- HBO, MER, BE of CE of vergelijkbare richting;
- Sterke analytische en creatieve vaardigheden;
- Goede spreek- en schrijfvaardigheid van de Nederlandse en Engelse taal;
- Teamspeler en drijvende kracht in samenwerking, zowel intern als extern;
- Evenwicht tussen technische kennis en commercieel inzicht.

Wat wij bieden

Werken bij Ford Nederland betekent deel uitmaken van een toonaangevend bedrijf waar de ruimte geboden wordt om jezelf te ontwikkelen en waar het beste uit iedere medewerker halen centraal staat. Dit levert je niet alleen veel voldoening op maar ook:

- Een carrière binnen een internationaal wereldconcern;
- Een uitstekend salaris;
- 13 ADV dagen, collectieve ziektekostenverzekering en een goed pensioen;
- Flexibiliteit in werktijden en thuiswerkmogelijkheden;
- Werken binnen een klein en persoonlijk team en een sterke en dynamische organisatie.

Interesse in deze vacature?

Stuur je CV naar Viktorija Pavlovska, HR-Officer.

Contactgegevens:

E-mail: vpavlovs@ford.com

Tel: +31 20 504 4504

