

Re-marketing Consultant

Voor onze gloednieuwe retail-tak is Ford Nederland op zoek naar een Re-marketing Consultant. Ford Nederland B.V. is importeur van Ford in Nederland. Vanuit het hoofdkantoor in Amstelveen wordt het netwerk van Ford dealers ondersteund en wordt de bewerking van de Nederlandse markt geregisseerd. Zowel personenwagens, bedrijfswagens als onderdelen en accessoires vinden hun weg naar de klant in nauwe samenwerking met de dealerorganisatie.

Ford is klaar voor de toekomst en wil zich verder onderscheiden op het vlak van mensen, producten en diensten. De brand promise; 'Bring on Tomorrow' zal de komende jaren staan voor het verdere succes en de doorontwikkeling van Ford. Ford groeit en ontwikkelt zich om relevant te blijven voor de markt. Voor de gloednieuwe retail-tak is Ford Nederland op zoek naar een Re-marketing Consultant.

Ben jij een ervaren re-marketing professional met een uitstekende marktkennis en een natuurlijke innovatiekracht? Dan is Ford Nederland op zoek naar jou!

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, 'job need'- car en een goed pensioen;
- Flexibiliteit in werktijden en thuiswerkmogelijkheden.
- Werken binnen een klein en persoonlijk team en een sterke en dynamische organisatie.

In deze nieuwe rol word je verantwoordelijk voor een continue ontwikkeling en optimalisering van het re-marketing proces van Ford in Nederland. Je bent hierbij single point of contact voor de dealerorganisatie, stakeholders binnen Ford Nederland, leveranciers en re-marketing partijen. Je maakt deel uit van het fleetsales team en bent sparringpartner voor de Fleet en Direct Sales Manager. In jouw rol is het belangrijk dat je een helikopter view houdt over alle processen. Je denkt en bouwt continu mee aan de organisatie, ook buiten je functiegebied. Innoveren en verbeteren zit je in het bloed!

Jouw uitdaging

- Optimaliseren van de re-marketing performance van Ford in Nederland;
- Continu ontwikkelen van het 'Ford A1' proces en het vertalen van strategische doelen naar operationele acties;
- Verbeteren van alle re-marketing processen en creëren van een breed draagvlak bij stakeholders;
- Door ontwikkelen en praktische implementatie van het used car marketing beleid;
- Managen en verkopen van ex-lease auto's, company cars en rentals aan de voor jou bekende marktpartijen en de dealerorganisatie;
- Bewaken en managen van used car voorraden en het bevorderen van omloopsnelheden;
- Actieve bijdrage leveren aan het opzetten en uitrollen van het Ford Used Car platform en hiervoor contacten met verschillende stakeholders en marktpartijen onderhouden;
- Verder digitaliseren van de het used car beleid;

- In kaart brengen van restwaarde verlagende factoren en vertalen naar concrete omzet verhogende acties;
- Opzetten van een nieuw used car trainingsprogramma voor de salesorganisatie;
- Maandelijks analyseren van voorraadniveaus en het ontwikkelen van performance metrics en rapportages.

Jouw aanpak:

Resultaatgericht, tactvol, dienstverlenend en doortastend

Jouw succesfactoren:

- Een HBO werk- en denkniveau, aangevuld met tenminste 5 jaar succesvolle ervaring in een strategische re-marketing of used car management positie, die je bij voorkeur hebt opgedaan bij een dealerholding, importeur en/ of leasemaatschappij;
- Een moderne visie op sales- en marketing (processen) en een actueel netwerk in de re-marketing wereld;
- Op verschillende niveaus kunnen communiceren, overtuigend zijn en een sterk gevoel hebben voor het ontwikkelen van externe relaties;
- Vermogen om op verschillende niveaus te communiceren en aansluiting weten te vinden bij alle relevante stakeholders;
- Concepten op een praktische wijze kunnen vertalen naar concrete plannen en acties;
- Uitstekende analytische- en rapportagevaardigheden combineer je met commerciële creativiteit;
- Goede kennis van de Nederlandse- en Engelse taal.

Ben jij dé kandidaat voor deze rol?

Stuur je CV en motivatiebrief naar Anouk Tankink-Engelbertink, HR Manager. Contactgegevens:

Email: aengelb4@ford.com

Tel. (+31)205044790

