

Commercieel / Technisch Medewerker

Doel

Het doel van deze functiebeschrijving is u een zo concreet mogelijk overzicht te geven van de aard en de verantwoordelijkheden die met deze functie, waarvoor u uw interesse getoond heeft, gepaard gaan.

Deze functiebeschrijving is niet per se volledig. Ze zal u echter precieze informatie geven over de verwachtingen en het einddoel van de functie waarvoor u solliciteert.

Deze functiebeschrijving werd ontwikkeld onder de vorm van “vragen en antwoorden”, waardoor u tijd zal winnen en waardoor een eventueel onderhoud in een tweede fase optimaal zal kunnen verlopen.

Lees deze functiebeschrijving aandachtig. Ze werd uitsluitend ontwikkeld om u te helpen de aard van uw eventuele toekomstige betrekking beter te begrijpen. U mag notities nemen zoveel u wil op papier dat te uwer beschikking werd gesteld. We vragen u echter niet op dit document te schrijven, er geen persoonlijke notities aan toe te voegen, of er niet op te kribbelen. Het zal ook door andere personen gebruikt worden.

Welke is de exacte naam van de functie?

Het gaat hier om een technisch commercieel medewerker.

Tot welke afdeling behoort deze functie?

Deze functie hoort bij onze productieafdeling.

Aan wie zal je rapporteren?

Je zal aan Dhr Jurgen De Keyzer, de zaakvoerder rapporteren.

Welke is het belang van deze afdeling in de globale activiteiten van het bedrijf en welke zal haar belang zijn in de komende jaren?

Dit is de grootste afdeling van Ide Automotive: het kloppend hart van onze firma. We wensen deze verder uit te bouwen op meerdere locaties en proberen als eerste nieuwe producten te lanceren.

Is de vacante functie een nieuwe functie of gaat het hier om een vervanging?

Dit is geen nieuwe functie maar een versterking van het huidige team.

Welke zijn de specifieke uitdagingen die in deze functie aangegaan moeten worden?

Ervoor zorgen dat de klanten de juiste onderdelen aan een correcte prijs ontvangen op een klantvriendelijke manier.

Welke producten/diensten/klanten worden direct of indirect behandeld op deze functie?

We bieden onze klanten een heel breed gamma auto- en technische onderdelen.

Ons cliënteel bestaat uit garages, particulieren, bedrijven en transportfirma's.

Welk is het doel (de verwachte resultaten) van de functie en hoe draagt dit bij tot de resultaten van het bedrijf?

Je staat ervoor in dat onze klanten op een correcte en efficiënte manier onthaald en geadviseerd worden - zowel in de winkel als telefonisch.

Door je klant- en oplossingsgerichte aanpak zorg je ervoor dat ze trouwe klanten worden en/of blijven.

Door snel en efficiënt te werken zie je erop toe - als extra kracht - dat klanten sneller bediend kunnen worden en dat er tijd vrijkomt om extra klanten te zoeken.

Welke zijn de precieze taken en verantwoordelijkheden van deze functie?

- Binnenkomende leveringen controleren.
- Stukken in magazijn wegleggen
- Klanten bedienen aan de balie
- Klanten telefonisch bijstaan
- Leveranciers contacteren en bestellingen plaatsen.
- Bestellingen correct klaarzetten voor de klanten

Welke technische bekwaamheden zijn er vereist om succes te hebben in deze functie?

Je hebt minimaal een A2 diploma

Je hebt een basiskennis van het Frans

Je hebt goede technische kennis van

- auto-onderdelen
- werkingsmechanismen van de onderdelen

Welke ervaring is er gewenst of vereist voor deze functie?

Er is geen specifieke ervaring vereist voor deze functie.

Hoe belangrijk zijn in deze functie teamwerk en interne coördinatie?

Een goede samenwerking met de directe collega's en de rest van het team is van uiterst belang. Indien een onderdeel moeilijk te vinden is, moeten jullie samen naar oplossingen zoeken.

Welke zijn de professionele , persoonlijke en gedragskwaliteiten die nodig zijn om succes te hebben in deze functie?

Je bent stressbestendig, communicatief, vriendelijk en commercieel ingesteld.

Je hebt geen schrik om de handen uit de mouwen te steken en je werkt proactief.

Welke impact kan een goede of een slechte beslissing, genomen in deze functie, hebben op het geheel van de afdeling of het bedrijf?

Een slechte beslissing dan de volgende gevolgen hebben :

- ontevreden klanten,
- verloren tijd voor de klanten,
- extra werk voor je collega's,
- extra kosten voor het bedrijf.

Welke methode wordt er gebruikt om de resultaten van deze functie te « sturen »?

Persoonlijk evaluatiegesprek + opleiding ter plaatse. Er worden ook regelmatig vergaderingen gehouden per afdeling.

Bij problemen kan je op bijstand rekenen van collega's en je wordt er ook door opgeleid.

Welke opleiding is er voorzien en hoe wordt de integratie aangepakt in het kader van deze aanwerving?

Je krijgt een Interne opleiding van ERP pakket en nodige opzoekprogramma's.

Je krijgt een duidelijke uitleg over de structuur van het bedrijf en organisatie van het magazijn