

Field Sales Coördinator

Ben jij een analytische pionier met een passie voor data, een liefde voor auto's en aftersales? Zoek je een plek waar je echt impact kunt maken en waar je het verschil kunt maken voor onze dealers? Bij Ford Nederland zoeken we een Field Sales Coördinator die de drijvende kracht wordt achter data-analyse, rapportages en innovatieve marketinginitiatieven binnen het Aftersales-gebied. Dit is jouw kans om jouw analytische skills, organisatorisch talent en commerciële inzicht te combineren en onze dealers te inspireren tot uitmuntende prestaties!

Wat ga je doen?

Als Field Sales Coördinator ben je de spil voor dataverzameling, analyses en rapportages op aftersales-gebied. Je bent verantwoordelijk voor het vernieuwen en uitbreiden van het Aftersales KPI dashboard. Met deze inzichten help je onze dealers om hun aftersales-prestaties te verbeteren, zoals het vergroten van hun marktaandeel, verhogen van de klanttevredenheid en het stimuleren van onderdelenverkoop.

Je leidt de variabele marketingprogramma's die gericht zijn op de Ford werkplaatsen. Deze programma's richten zich op het identificeren van groeikansen, het begeleiden en ondersteunen van de belangrijkste Aftersales Marketing KPI's. Het Service Retentie Bonus programma speelt hierin een sleutelrol, als onderdeel van onze strategie om de kwaliteit van Ford Service te verbeteren en klantenloyaliteit te bevorderen.

Daarnaast:

- Werk je nauw samen met de Marketing Manager om strategische prioriteiten vast te stellen en optimale voorbereiding voor dealeroverleggen te garanderen.
- Begeleid je de Zone Managers door middel van waardevolle data-analyses en breng je innovatieve ideeën tot leven.
- Analyseer je prioriteiten en werk je samen met Zone Managers om deze te realiseren.
- Moedig je Zone Managers aan om dealerprestaties te verbeteren en doelstellingen te overtreffen.
- Verzamel je feedback over de impact van marketing- en salescampagnes en deel je deze inzichten met het marketingteam.
- Deel je inzichten over aftersales-resultaten met dealers en vertaal je deze naar strategische acties.
- Gebruik je je communicatieve vaardigheden om Zone Managers en dealers te inspireren tot verandering.
- Neem je actief deel aan marketing- en salesmeetings om campagnes af te stemmen op de behoeften en effectiviteit te maximaliseren.

Kortom: jij bent de motor van innovatie en actie, en je krijgt de ruimte om echt impact te maken!

Wie zoeken we?

Jij bent analytisch, communicatief sterk, organisatorisch, onderzoekend en zelfstandig. Je bent in staat om prioriteiten te stellen en mensen te inspireren tot actie. Herken jij jezelf hierin?

Achtergrond:

- Je hebt een HBO diploma.

Ervaring:

- Je hebt minimaal 3 jaar relevante werkervaring in een soortgelijke functie.

Skills:

- Sterk analytisch vermogen: je kunt data interpreteren en omzetten in concrete acties.
- Communicatief sterk: je kunt complexe informatie helder overbrengen en mensen overtuigen.
- Organisatorisch talent: je kunt projecten plannen en uitvoeren, en je houdt overzicht.
- Onderzoekende instelling: je bent nieuwsgierig en wilt altijd de oorzaak van problemen achterhalen.
- Zelfstandigheid: je kunt zelfstandig werken en beslissingen nemen.

Werken bij Ford betekent werken bij een iconisch automerk met een rijke geschiedenis én een innovatieve toekomst. Jij wordt onderdeel van een team dat niet alleen klantgericht is, maar ook denkt aan morgen. Samen bouwen we aan slimme oplossingen voor onze klanten én onze planeet. Dit levert je niet alleen veel voldoening op maar ook:

- Een uitdagende functie waarin je jouw stempel kunt drukken op de aftersales-prestaties van onze dealers;
- Een carrière binnen een internationaal wereldconcern;
- Een uitstekend salaris;
- 13 ADV-dagen, 27 vakantiedagen, een reiskostenvergoeding voor woon-werkverkeer en een uitstekende pensioenregeling;
- Flexibiliteit in werktijden en thuiswerk mogelijkheden;
- 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

