

D'leteren

Is koploper van het peloton weten we dat ons succes niet alleen te danken is aan het aanstekelijke enthousiasme van onze ploegen, maar ook aan onze visie op ondernemen. Net deze visie, die door al onze medewerkers gedeeld wordt, maakt dat de D'leteren-groep functioneert als een dynamische, verantwoordelijke, integere en commercieel succesvolle gemeenschap waar het prettig werken is.

Als je dus, net als wij, vindt dat respect, ondernemingszin, klantvriendelijkheid, loyaliteit, professionele ingesteldheid, een open geest en leadership essentiële begrippen zijn, dan hebben we elkaar zo goed als zeker één en ander te vertellen...

D'leteren is de marktleider in de mobiliteitssector in België en bestaat al meer dan 200 jaar!

Account Advisor | VW D'leteren Finance | Leuven

Functieomschrijving

Missie:

De Account Advisor doet de opvolging en het beheer van onze contracten voor SME klanten met als doel een maximale fideliteit en klantentevredenheid na te streven. Deze persoon is tevens het eerste aanspreekpunt voor ons dealernetwerk.

Taken:

- Opstellen van een leasingofferte.
- Introductie van getekende offertes:
- Verzamelt de nodige informatie om het dossier correct en volledig in te dienen (identiteitskaart, BTW nummer,...)
- Legt het dossier ter goedkeuring voor aan het kredietcomité.
- Volg het dossier verder op tot alle partijen tot een akkoord gekomen zijn.
- Licht de klant en concessie in bij een goedgekeurd dossier en stelt de dossierbeheerder voor die het contract verder zal opvolgen.
- Indien het dossier geweigerd is, verzamelt de AA bijkomende informatie met als doel het dossier te herzien.
- Beheer bestellingen:
- Volgt de ontvangst van de contracten financiële leasing/renting verder op.



- Zorgt voor een aanloopwagen indien de klant hierom vraagt.
- Leveringsproces voertuig:
- Het opvolgen van het leveringsproces van de bestelde wagen.
- Ervoor zorgen dat alle documenten correct en volledig ontvangen zijn.
- Beheer contracten:
- Proactief beheer van de vloot lopende contracten.
- Beantwoordt algemene vragen van klanten of verwijst de klant naar de juiste specialist ter zake.
- Stelt proactief contractaanpassingen voor indien er een kilometer- en/of duurtijdoverschrijding wordt vastgesteld.
- Berekent vervroegde contractstopzettingen en licht deze toe naar de klant.
- Verzorgt de procedure einde contract.
- Occasioneel bezoek aan klanten en dealers samen met de collega's in buitendienst.
- Herlanceren einde contracten:
- Volgt de contracten op die ten einde lopen en contacteert de klant om hem een nieuwe offerte voor te stellen.

Analyseert de feedback van de klant, voegt deze toe in de database en tracht proactief een oplossing op maat aan te bieden om de klant alsnog te overtuigen.

Profiel

- Je hebt een diploma hoger onderwijs of gelijkwaardig door ervaring
- Je bent klant en oplossingsgericht
- Nauwgezet met cijfers en sterke communicatieve vaardigheden
- Tweektalig NL-FR
- Een teamplayer met positieve ingesteldheid

Aanbod

Naast een veelzijdige functie met een sleutelpositie waar je ruimte krijgt voor eigen inbreng, krijg je de mogelijkheid om jezelf professioneel te ontplooiën in een dynamische omgeving met een familiale bedrijfssfeer.

Je hebt de kans om deel uit te maken van een groeiend automerk met een sterk productaanbod in de fascinerende automobielwereld.

Een waaier aan opleidingen wordt ook ter beschikking gesteld om je kennis en skills verder te kunnen ontwikkelen en verbeteren.

Apply online at <https://goo.gl/Z5n7DG>

