

Informatie voor de gespreksleider

Vorbereiding	De kandidaat krijgt ten minste een week voor het examen de vacature Vestigingsmanager (bijlage 1).
Benodigd materiaal voor de kandidaat	Bijlage 1: vacature Vestigingsmanager
Toegestane hulpmiddelen voor de kandidaat	Eigen aantekeningen
Situatie	<p>Situatiebeschrijving voor de kandidaat:</p> <p>Je werkt als eerste autotechnicus bij een autodealer. Je wilt graag een andere baan. In de krant lees je een vacature voor vestigingsmanager.</p> <p>Je hebt niet de HBO-vooropleiding afgerond waar om wordt gevraagd, maar je besluit om toch te solliciteren. Tot je verrassing word je uitgenodigd voor een gesprek.</p>
Opdracht	<p>Opdrachtbeschrijving voor de kandidaat:</p> <p>Lees de vacature. Voer vervolgens het sollicitatiegesprek met de HRM-manager van het bedrijf.</p> <p>Vertel in het gesprek waarom je solliciteert op de baan. Overtuig de HRM-manager ervan dat hij/zij jou aan moet nemen, omdat je ruim voldoet aan de andere functie-eisen: vertel wat jouw kwaliteiten zijn met betrekking tot sales en aftersalesaspecten en welke managementcapaciteiten je bezit. Ondersteun dit met voorbeelden. Geef aan wat jouw sterke persoonlijke eigenschappen zijn en geef ook hiervan voorbeelden.</p> <p>Overtuig de manager er aan het eind van het gesprek nogmaals van dat ze jou moeten aannemen, door te vertellen wat het voordeel is voor het bedrijf als ze jou in dienst nemen.</p> <p>Tijdens het gesprek stel je zelf minimaal één relevante vraag waar je antwoord op wilt.</p>
Op te leveren	Een sollicitatiegesprek van ongeveer 10 minuten
Inhoudskenmerken	<ul style="list-style-type: none"> • Noemt reden om te solliciteren • Beschrijft kwaliteiten m.b.t. sales- en aftersalesaspecten met ten minste één voorbeeld • Beschrijft managementcapaciteiten met ten minste één voorbeeld • Beschrijft sterke persoonlijke eigenschappen met twee voorbeelden • Overtuigt van het voordeel voor het bedrijf • Stelt een relevante vraag tijdens het gesprek

Bijlage 1: Vacature

Vestigingsmanager

Functie-omschrijving

In deze functie ben je eindverantwoordelijk voor zowel de Sales- als Aftersales afdeling binnen de vestiging in Leidschendam. Op basis van een heldere visie inspireer je het team op de vestiging en weet je doelstellingen te realiseren op het vlak van marktprestatie, rendement en klanttevredenheid. Je streeft voortdurend naar maximale klant- en medewerkerstevredenheid. Vanzelfsprekend onderhoud je een goede relatie met de klantenkring. Actief meewerken met de verkoop is een belangrijke kerntaak in deze functie.

Soort contract

Fulltime, 38 uur.

Functie-eisen

- Afgeronde opleiding op minimaal HBO niveau;
- Minimaal 2 jaar aantoonbare werkervaring als eerste autotechnicus;
- In het bezit van goede managementcapaciteiten;
- Organisatorisch-, analytisch, en probleemoplossend vermogen;
- Commerciële instelling;
- Goede communicatieve en sociale eigenschappen;
- Feeling met zowel de sales- als aftersalesaspecten van het vakgebied;
- Ervaring met verkoop van zowel nieuwe als gebruikte personenwagens;

Arbeidsvoorwaarden

- Goede primaire- en secundaire arbeidsvoorwaarden;
- Auto van de zaak;
- Doorgroeimogelijkheden binnen onze merken en vestigingen;
- Mogelijkheid tot het volgen van opleidingen;
- Prettige werksfeer in een professionele omgeving.

Bedrijfsprofiel

De Auto Max Groep is één van de meest vooraanstaande dealerbedrijven in Nederland met 19 vestigingen en een personeelsbestand van ruim 400 medewerkers. De Auto Max Groep vertegenwoordigt de merken Renault, Dacia, Fiat, Alfa, Lancia, Jeep, Nissan Hyundai, Fiat Professional en Iveco. Ook heeft de groep een universeel schadeherstelbedrijf, een leasemaatschappij en een verhuurbedrijf.