



**HONDA**  
The Power of Dreams



## **Manager Power equipment Sales Division** **Ref. MPE**

**Honda Belgium SA** est une filiale de la société japonaise Honda Motor Europe Ltd. et se situe à Zellik. Honda Belgium développe, produit et commercialise des voitures, motos et équipements électriques et distribue ses produits en Belgique et au Grand-Duché du Luxembourg .

Un vaste réseau de concessionnaires pour les différentes gammes de produits permet à Honda d'atteindre le consommateur.

Afin de renforcer notre position de leader du marché dans le segment « Power Equipment », de continuer à enregistrer notre croissance annuelle dans ce segment et de poursuivre le développement de notre organisation, nous recherchons pour nos bureaux à Zellik un :

### **Fonction**

En tant que manager, vous êtes le responsable de la division. Vous assumez cette fonction par le biais de la mise en place de plans stratégiques présentant des objectifs tant à court qu'à long terme, et en collaboration avec des personnes clés issues des différents départements.

Concrètement, les tâches suivantes font partie de vos responsabilités :

- Diriger, motiver et coacher une équipe pour atteindre les objectifs fixés et ce dans une ambiance de travail positive.
- Rapporter, communiquer et analyser les résultats intermédiaires afin, le cas échéant, de prendre des mesures en vue de la réalisation des objectifs fixés.
- Analyser les changements au sein du marché afin de pouvoir anticiper les nouvelles tendances.
- Établir des relations au sein du réseau de concessionnaires de la marque.
- Encourager la communication des informations, les recevoir et les transmettre.
- Atteindre les objectifs fixés.
- Contribuer au développement de nouvelles activités de vente.
- Veiller au transfert des connaissances des projets dont vous avez été responsable.
- Professionnaliser et améliorer, si nécessaire, les procédés de vente.
- Transmettre notre culture d'entreprise et encourager l'adoption d'une approche orientée ventes.
- Recommandations et suivi du développement et de la structure de l'équipe commerciale.
- Définir, analyser et suivi des systèmes de bonus et des structures de marges des concessionnaires.
- Contrôle du budget.
- Reporting direct au General Manager.

**Profil :**

- Vous êtes titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur et avez de l'expérience dans la gestion d'équipe.
- Vous avez une ou plusieurs expériences antérieures réussies dans une fonction commerciale au sein d'un environnement business-to-business, et vous disposez de préférence d'une certaine expérience dans un réseau de distribution.
- Une expérience spécifique dans le secteur n'est pas requise, mais elle constitue un atout.
- Vous êtes passionné par la vente et vous aimez le défi
- Vous vous distinguez par votre esprit d'initiative, votre orientation solution et votre flexibilité.
- Les outils informatiques tels que Microsoft Office et Lotus Notes n'ont pas de secrets pour vous.
- Vous êtes bilingue néerlandais/français avec une bonne connaissance de l'anglais.
- Vous avez des compétences dans le coaching d'une équipe.

**Intéressé?**

Envoyez votre CV ainsi qu'une lettre de motivation reprenant la référence STV à HONDA BELGIUM N.V., a l'attention du General Manager, Doornveld 180-184, 1731 Zellik ou par e-mail: [bhs.recruitment@honda-eu.com](mailto:bhs.recruitment@honda-eu.com).