

Top Motors – Sales & Mobility Advisor Volkswagen

Bij Top Motors zoeken we geen ‘klassieke’ autoverkoper.

We zoeken iemand die klanten begeleidt in hun volledige mobiliteitsverhaal. Iemand die luistert, adviseert en duurzame relaties opbouwt. Iemand die verder kijkt dan de wagen alleen en klanten helpt om de juiste mobiliteitskeuze te maken, vandaag en op lange termijn.

Je bent niet alleen verkoper, maar ook adviseur en vast aanspreekpunt. Je denkt mee over elke stap in de mobiliteit van je klant en werkt samen met verschillende diensten binnen Top Motors om klanten volledig te ontzorgen.

Deze rol combineert oprechte klantenbegeleiding met commerciële ambitie. Je helpt klanten vooruit en draagt actief bij aan de resultaten van het team.

Wie we zoeken

Jij:

- krijgt energie van klantencontact en **luistert om echt te begrijpen**
- bouwt graag duurzame klantenrelaties op
- bent commercieel sterk, zonder “pushy” te zijn, en **gaat voor resultaat**
- denkt in oplossingen en kansen

- communiceert duidelijk en professioneel en **helpt enthousiast**
- werkt graag samen en gelooft in **Team Up**
- neemt initiatief en verantwoordelijkheid
- behoudt overzicht in een dynamische omgeving

Ervaring in automotive is een plus, geen must.

We vinden attitude, leergierigheid en een sterke klantgerichte mindset belangrijker.

Hoe jij het verschil maakt

- Je ontvangt klanten en bouwt snel vertrouwen op
- Je luistert actief en brengt hun noden scherp in kaart
- Je denkt mee over mobiliteit in de breedte, niet enkel over de wagen
- Je adviseert over het volledige aanbod van Top Motors
- Je begeleidt het volledige verkoopproces van eerste contact tot aflevering
- Je zorgt voor een vlotte en correcte opvolging
- Je legt actief linken tussen verschillende afdelingen om de klant optimaal te ontzorgen
- Je werkt samen met je team om doelstellingen te behalen
- Je draagt bij aan een professionele en warme showroombeleving

Wat je hier doet

Een klant komt niet binnen om zomaar een wagen te kopen. Hij komt binnen met vragen over zijn mobiliteit.

Welke wagen past bij mijn situatie? Hoe financier ik mijn aankoop? Welke verzekering heb ik nodig? Wat met onderhoud en service op lange termijn?

Jij maakt dat eenvoudig.

Je begeleidt klanten van eerste interesse tot aflevering en zorgt voor een uitstekende ervaring doorheen het volledige traject. Je adviseert hen niet alleen over de wagen, maar over hun volledige mobiliteitsoplossing.

Daarbij bied je advies op maat rond financieringen, verzekeringen, onderhoudscontracten en accessoires, en zorg je voor een vlotte opvolging van naverkoop, carrosserie en aanvullende mobiliteitsdiensten.

Je bouwt continu aan duurzame relaties en bent het vaste aanspreekpunt voor jouw klanten. Zo weten zij dat ze voor al hun mobiliteitsvragen bij jou en Top Motors terecht kunnen. Intern werk je nauw samen met verschillende afdelingen om klanten maximaal te ontzorgen.

Je staat er niet alleen voor

Bij Top Motors werk je niet als individuele verkoper. Je maakt deel uit van een team dat samen resultaten behaalt.

- Je deelt klanten en opportuniteiten
- Je ondersteunt collega's waar nodig
- Je werkt samen aan gezamenlijke doelstellingen
- Je bouwt bruggen tussen verschillende diensten
- Je versterkt elkaar in de verkoop

Team Up is geen slogan. Het is hoe we werken.

- **Wat je krijgt**

- Competitief loonpakket
- Bedrijfswagen met tankkaart / laadpas
- Nettovergoeding
- Maaltijd- en ecocheques
- Laptop
- Opleidingen en begeleiding
- Doorgroeimogelijkheden binnen een sterke groep
- Stabiele werkgever met toekomstvisie
- Een sterk team dat samen successen boekt

Praktisch

- 12 ADV-dagen
- Collectieve sluiting in de zomer

Waarom Top Motors

Omdat je hier omringd bent door een sterk team.

Omdat klanten voor ons geen dossier zijn, maar mensen.

En omdat we geloven dat sterke verkoop begint bij vertrouwen, expertise en oprechte interesse in de klant.

Dit is geen job waar je enkel wagens verkoopt.

Dit is een job waar je klanten begeleidt in hun volledige mobiliteit.

Klaar om dat verschil te maken?

<https://www.topmotors.be/>