



Garage Vancayzeele – LCV & Fleet Advisor [MEDISCH LABO BRUYLAND]

Een dag in het leven van onze LCV & Fleet Advisor

Toyota en Lexus behoren tot de top van de automarkt. Sterk in B2C, maar onze ambitie reikt verder.

Met een duidelijke focus op groei in de B2B-markt bouwen we aan een sterke fleet-divisie. Daarom zoeken wij een gedreven **LCV & Fleet Advisor** die méér wil zijn dan verkoper: een echte *businesspartner* die mee de lijnen uitzet.

Jouw missie?

Mee het fundament leggen van onze fleet-aanpak in Zuid-West-Vlaanderen en Toyota/Lexus als dé mobiliteitspartner voor bedrijven op de kaart zetten.

Als LCV Advisor of Fleet Advisor ben jij het gezicht van Toyota en Lexus binnen de bedrijfswereld.

In deze dynamische rol ben jij de spilfiguur die:

- **Actief nieuwe klanten aantrekt:** Jij bent een echte *hunter*. Je speurt actief naar opportuniteiten, connecteert via LinkedIn, netwerkevents, beurzen, sectororganisaties... waar jij bent, komt business in beweging. Je weet waar de beslissers zitten en hoe je hen overtuigt.
- **Diepgaande klantgesprekken voert:** Tijdens persoonlijke ontmoetingen met (potentiële) klanten analyseer je hun specifieke noden en wensen met betrekking tot hun wagenpark.
- **Strategisch advies biedt:** Als vertrouwde adviseur denk je mee met de klant en stel je op maat gemaakte oplossingen en mobiliteitsopties voor die perfect aansluiten bij hun behoeften.
- **Deskundig begeleidt bij wagaankoop en inrichting:** Je geeft professioneel advies over de aanschaf van bedrijfswagens en de inrichting van bestelwagens, en zorgt voor een vlekkeloze opvolging.

Daarnaast verzamel je alle relevante informatie, werk je een gedetailleerd voorstel uit en begeleid je de klant door het volledige proces van bestelling tot oplevering.

Je neemt de administratie en coördinatie van de bestellingen in eigen handen en rapporteert rechtstreeks aan de zaakvoerder.

Have we met?

Je bent een échte hunter die de markt afspeurt naar opportuniteiten en deuren weet te openen waar anderen blijven kloppen. Prospectie schrikt je niet af – integendeel, je haalt er net voldoening uit om nieuwe klanten te vinden en hen stap voor stap te begeleiden.

Je kan terugvallen op een **aantal jaren B2B-saleservaring** en schuwt **verantwoordelijkheid** niet. Naast de nodige



e

empathische skills, is **kennis** van **fiscaliteit, LCV en fleet** een plus.

Met een oprechte interesse in het verhaal van de klant bouw je een langetermijnrelatie op en word je de **vertrouwenspersoon** als het gaat om het **wagenpark**. Idealiter kan jij dit zowel in het **Nederlands, Frans als Engels** op een professionele manier overbrengen.

Je doet je prospectie en netwerking en volgt met de nodige **zelfstandigheid** je leads ten gepaste tijde op. Binnen **regio Zuid-West-Vlaanderen** wil jij Toyota nog meer op de bedrijfskaart zetten.

Wat mag je verwachten?

Je krijgt een vast loonpakket dat bestaat uit: een **vast brutoloon**, een **bedrijfswagen met tankkaart**, **maaltijdcheques van €8; ecochèques van €250**. Je werkt uiteraard ook met een **interessant commissiesysteem**.

Je komt terecht in een **hecht team met ervaring**, verspreid over drie sites. Op elke site is er de mogelijkheid om je plaatsje te vinden en afhankelijk van je agenda en/of privé-situatie aanwezig te zijn. Via onze Whatsappgroep is elke insider, vraag, grapje en/of felicitatie voor een collega snel verstuurd en is iedereen altijd up to date! Daarnaast staat er ook (minstens) 1 keer per jaar een uitstap met alle collega's (partner en kids) op het programma.

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