



keep in touch...



De Putter & Co Management Solutions

Q4 2013

Automobielsector mikt op hogere dienstverlening-scores

De automobiel federatie Febiac maakte onlangs nog bekend dat er in 2013 bijna evenveel nieuwe wagens ingeschreven werden als het jaar daarvoor, en stilaan wordt daarbij het belang van een goed verzorgde dienstverlening in de naverkoop duidelijk.

De laatste jaren wordt De Putter & Co meer en meer ingeschakeld om als advies- en coachingpartner deze bewustwording optimaal te kaderen en de medewerkers te begeleiden naar een meer professionele omgeving, met aandacht voor managementtechnieken, specifieke competenties en persoonlijke vaardigheden.

Deze coaching-trajecten worden opgestart op initiatief van de Belgische invoerders en worden reeds van bij de start gekoppeld aan strikte doelstellingen, met bijzondere aandacht voor de naverkoop processen, zoals reeds jaren ingeburgerd in verkoop en general management. Niet ten onrechte, zo is meermaals gebleken, want het is uiteindelijk het vertrouwen dat de bestuurder in de garage heeft, dat later zal leiden tot loyaliteit aan het merk.

www.deputter.co

Alphabet versterkt zijn positie met de komst van een nieuwe manager field sales

Alphabet – als dochter van BMW Group en in 1997 opgericht als fleet management divisie – verzamelde een uitgebreide kennis in wagenparkbeheer en leasing. Op basis van deze knowhow creëert het bedrijf vandaag innovatieve en flexibele mobiliteitsoplossingen die een invulling geven aan de klantenbehoeften in 19 landen. Met een portefeuille van meer dan 500.000 voertuigen van alle merken, is het één van de vier belangrijkste spelers op de Europese fleetmarkt. In België beheert Alphabet vanuit de hoofdzetel in Aartselaar meer dan 35.000 voertuigen, eveneens goed voor een plaats in de top 4.

Om de commerciële objectieven van de onderneming verder te ondersteunen, ging het bedrijf de samenwerking met de consultants van De Putter & Co aan voor de zoektocht naar een manager voor de afdeling field sales, die een 20-tal medewerkers telt. Kevin Clemens neemt sinds een aantal maanden deze taak op zich, en brengt daarbij een ruime commerciële en people management ervaring met zich mee.

Klant: Alphabet Belgium
www.alphabet.be



Groei merken Jaguar en Land Rover vertaalt zich in uitbreiding van het sales en service team



Jaguar Land Rover (JLR) is de grootste werkgever op het vlak van autodesign, -techniek en productie van het Verenigd Koninkrijk en telt twee iconische Britse automerken met een rijke geschiedenis en een sterke consumententrouw en aantrekkingskracht. JLR stelt meer dan 25.000 mensen tewerk en verkoopt auto's in 177 landen over de hele wereld. Daarnaast nam JLR de voorbije twee jaar ruim 9.000 werknemers in dienst. In België en Luxemburg beschikt de organisatie over 30 concessies en werden er in 2013 meer dan 6.000 auto's verkocht.

Jaguar Land Rover is in beweging. Twee merken met een grootse Heritage bereiden zich voor op een veelbelovende toekomst. Om de verdere groei te verwezenlijken, werkte JLR samen met De Putter & Co om het team verder uit te bouwen qua sales en qua service.

Kris Verleye – met een zeer brede fleet management ervaring – vervoegde het team als Fleet Sales Manager met focus op National Accounts & Leasing. De beslagen Gerald Van den Panhuizen startte dan weer recent als Zone Manager Sales.

Wat naverkoop betreft, zal Bert De Geyter het team vervoegen als Revenue & Retention Manager, en neemt Frank Wouters de taak van Service Quality Manager op. Beide heren verdienen hun sporen in after sales omgevingen van gekende merken, en zullen rapporteren aan de After Sales Director van JLR.

Klant: Jaguar Land Rover
www.jaguar.be www.landrover.be



Logistieke optimalisatie voor Carconnex



Carconnex is sinds 1994 actief in aankoop en verkoop van nieuwe en tweedehands-wagens. Deze wagens worden uitsluitend aangeboden en verkocht aan

professionele handelaars in Europa.

Om enerzijds de logistieke operaties te stroomlijnen en anderzijds de organisatie van het transport te optimaliseren, werd beroep gedaan op de know-how en expertise van de consultants van De Putter & Co. In een eerste fase werd een grondige financiële doorlichting van de transportactiviteiten uitgevoerd. Zowel het eigen, als het transport uitbesteed aan derden, werd aan een doorgedreven kostprijsanalyse onderworpen en de nodige acties ter verbetering werden hiervoor geïmplementeerd.

Na de succesvolle afronding van deze fase werd besloten om de samenwerking verder te zetten en de logistieke en transportprocessen verder te optimaliseren onder de noemer van "CARs - Logistics Services". Het projectmanagement bestond, naast het uitschrijven van application requirements voor een op maat te ontwikkelen logistieke software, eveneens uit de ontwikkeling van een KPI-dashboard en Service Level Agreements voor transport carriers. Dit totaalproject zorgde voor een efficiëntere afhandeling van de logistieke en transportstromen.

Klant: Carconnex www.carconnex.be

Sales structuur van Intris neemt uitbreiding

Intris verzekert al 20 jaar duurzame softwareoplossingen voor de transport- en logistieke sector. Momenteel ondersteunen meer dan 250 klanten en 4.500 gebruikers doorheen de Benelux, Frankrijk, Oost-Europa en Azië hun wereldwijde goederenstroom met de TRIS Logistics Application Suite. Intris biedt innovatieve en geïntegreerde oplossingen voor alle schakels van de logistieke keten, waaronder forwarding, transport, warehousing en customs management.



Om de groei van het bedrijf op lange termijn te verzekeren, deed Intris een beroep op de consultants van De Putter & Co in zijn zoektocht naar de versterking van het managementteam. Dit werd onlangs succesvol afgerond, waarbij we iemand konden voordragen met een uitgebreide commerciële ervaring en een netwerk in de transport-, expeditie- en logistieke wereld.

Klant: Intris www.intris.be

Samat garandeert operational excellence met de komst van een ervaren transportplanner

Reeds meer dan 30 jaar verzorgt de Franse groep Samat chemie- en gastransporten, voorzien zij logistieke oplossingen en zijn zij experts in het vervoer van gevaarlijke stoffen. Daarnaast zijn zij ook actief in autotransport en vervoer voor de bouwsector. Zo is het bedrijf met meer dan 30 sites actief in heel Europa.



Gezien de lange periode van samenwerking, koos het bedrijf opnieuw voor De Putter & Co voor de rekrutering van een transportplanner. Met heel wat kennis, ervaring en expertise vervoegde Luc Boeynaems recent het operationele team in Antwerpen.

Klant: Samat Belgium www.groupesamat.com

BE-Trans behaalt Full AEO-certificaat



BE-Trans is een toonaangevend transportbedrijf, gespecialiseerd in containervervoer. Deze Geelse

onderneming kende recentelijk een sterke expansie door enerzijds de overnames van Routa en Transport Van Laer, en anderzijds door doordachte investeringen.

Om de organisatie verder te structureren en haar activiteiten professioneel te beheren wenste zij zich in regel te stellen met de strenge eisen die aan erkende marktdeelnemers - Authorised Economic Operators (AEO) - worden gesteld. In nauwe samenwerking met de ervaren business consultants van De Putter & Co werd een adequaat management systeem opgezet, met bijzondere aandacht voor veiligheids- en beveiligingseisen, alsook voor het correct beheer van douaneformaliteiten.

Dit systeem werd door de douaneautoriteiten grondig geanalyseerd en geëvalueerd. Ten gevolge van de positieve beoordeling, behaalde BE-Trans als eerste containervervoerder in België het Full AEO-certificaat.

Klant: Be-Trans www.be-trans.be