



RAHID GOEDAR

ADRES:
CRABSCHUYTSTRAAT 7
1034BL AMSTERDAM

GEBOortedatum:
16-04-1989

Geboorteplaats:
AMSTERDAM

Nationaliteit:
NEDERLANDSE

Burgelijke Staat: SAMENWONEND

Rijbewijs:
A, AM, B

Huidige functie:
Regiomanager service &
Operations

CONTACT

Telefoon:
+31640150899

E-MAIL:
Rahid.goedar@gmail.com

Opleiding

Niveau: MBO 4+/HBO Bedrijfsmanagement Mobiliteitsbranche
Periode: september 2011 - juni 2012
Diploma: Behaald
Vakken: Nederlands, Engels, wiskunde, marketing, Bedrijfsprocessen, Communicatie

Niveau: MBO 4 Mobiliteitsbranche / AT / EAT
Periode: september 2009 - juni 2011
Diploma: behaald
Vakken: Nederlands, Engels, wiskunde, autotechniek, elektronica.

Niveau: MBO 4 ICT
Periode: september 2006 - juli 2009
Diploma: Gestopt (juli 2009)
Vakken: Netwerkbeheer, Nederlands, Engels, ICT.

Niveau: VMBO Administratie
Periode: september 2002 - juni 2006
Diploma: Behaald
Vakken: Boekhouden, Economie, Engels, Nederlands, Frans, Duits, Wiskunde

Cursussen

Praktisch leiding geven (2018)
ECDL Diploma (behaald) 2009
Diverse cursussen binnen Ford Nederland B.V.
Diverse cursussen binnen Louwman Group
Diverse cursussen binnen BMW Group

Werkervaring

Bedrijf: Louwman Dealer Group
Functie: Regiomanager Services & Operations Regio Amsterdam
(interim/adviseur)
Periode: Juni 2020 / heden
Taken:

Naast Regio Brabant & Arnhem ook verantwoordelijk op het gebied van After Sales voor 8 vestigingen. Het opstellen van doelstellingen, budgetten, aansturen van de servicemanagers en uiteindelijk verantwoordelijk voor het eindresultaat op het gebied van After sales.

Bedrijf: Louwman Dealer Group
Functie: Regiomanager Services & Operations Regio Brabant & Arnhem
Periode: december 2018 / heden
Taken:

Verantwoordelijk op het gebied van After Sales voor 16 vestigingen (waarvan 3 Multi brand). Het opstellen van doelstellingen, budgetten, aansturen van de servicemanagers en uiteindelijk verantwoordelijk voor het eindresultaat op het gebied van After sales.

Bedrijf: Louwman Dealer Group
Functie: Manager After Sales
Periode: april 2018 / december 2018
Taken:

Als Troubleshooter op het gebied van After Sales wordt ik ingevlogen op Louwman vestigingen. Op deze vestigingen bekijk ik de huidige processen. Aan de hand daarvan schrijf ik een verbeterrapport met als hoofddoelen het genereren van een beter rendement en daarnaast het creëren van een positieve werksfeer. (Projecten: Louwman Exclusive, Louwman Amsterdam Zuidoost en Louwman Amersfoort)

Bedrijf: Louwman Dealer Group
Functie: Projectmedewerker
Periode: januari 2018 / maart 2018
Taken:

Het bekijken van de huidige processen op het gebied van After Sales op basis daarvan een verbeterplan maken.

Bedrijf: BMW Amsterdam (Referentie: Gertjan Kooistra, Coördinator Backoffice)
Functie: Service Adviseur/Backoffice (Planning)
Periode: oktober 2016 / december 2017
Taken:

Het meedenken in het opzetten van de afdeling Planbureau bij BMW Amsterdam. De betreffende afdeling voert de volgende taken uit: het plannen van afspraken zoals telefonisch als digitaal, het nalopen van werkorders voor de werkvoorbereiding, het onderhouden van de huurvloot. Het op papier zetten hoe de opbouw van een werkorder moet zijn. Het meedenken om het proces van het planbureau te verbeteren en veranderen door te voeren. Het assisteren van de Coördinator backoffice op de afdeling Planbureau.

Bedrijf: Toyota Louwman te Amstelveen (Referentie: Robin Borgemeester, Vestigingsmanager)

Functie: Service Adviseur (Front office)

Periode: augustus 2015 / oktober 2016

Taken:

In deze functie ben je op het gebied van after sales bijna alle taken aan het uitvoeren. Aangezien het een functie betreft waar alleen een frontoffice aanwezig is, ben je bezig met het plannen van afspraak tot garantie kwesties. Daarnaast heb je uiteraard nog andere belangrijke taken zoals bellen voor meerwerk, factureren, klanten per mail of telefonisch informeren, het adviseren op gebied van after sales. Tevens heb ik een verbeterplan geschreven voor enkele vestigingen.

Bedrijf: Ford Nederland B.V. te Amsterdam (Referentie: Bregje van der Pluijm, Manager Klantenrelatie)

Functie: Afdeling Klantenrelaties

Periode: juni 2012 – september 2015

Taken:

Zowel telefonisch als per e-mail adviseren en informeren van klanten met betrekking tot Ford personenauto's en bedrijfswagens. Tevens op de hoogte zijn en blijven van de nieuwste ontwikkelingen en gadgets van alle Ford modellen. De registratie en bewaking van contacten met klanten, het behandelen van coulance verzoeken van officiële Ford dealers, klachtenbehandeling, bemiddeling bij geschillen tussen officiële Ford dealers en klanten.

Bedrijf: Amex B.V. te Amsterdam (Referentie: Raymond de Rooij)

Functie: Magazijnmedewerker / leidinggevende (weekenddienst)

Periode: november 2008 - juni 2012

Taken:

Het registreren van het voorraadbeheer, orders invoeren, klanten helpen, leidinggevende in het weekend, contact onderhouden met toeleveranciers, het invoeren van klantgegevens

Persoonlijkheid:

Persoonlijkheid

In deze wolk vertegenwoordigen grotere woorden meer prominente karaktertrekken



Carriere karaktertrekken:

Carriere

In deze wolk vertegenwoordigen grotere woorden meer prominente karaktertrekken

