

GITP
Search & Selection
Ptolemaeuslaan 40
3528 BP Utrecht
Telefoon: 030-6355213
www.gitp.nl

>Profiel



Datum
> januari 2019

Ons kenmerk
> SW/P18008086/
19.001

Onderwerp
> **Retailer van Shell-stations**

Oprachtgever
Shell

GITP
ir. S.J. Wijnheijmer

<p>Boektip</p>  <p>ISBN 9789089650238</p> <p>Echt Leiderschap</p>	<p>www.gitp.nl</p>  <p>inzicht en ontwikkeling</p>	<p>Talentontwikkeling</p> <p>Benut kracht en creëer regie over eigen loopbaan</p> 
--	---	---

Datum
> januari 2019

Ons kenmerk
> SW/P18008086/
19.001

Pagina
> 2 van 5

Zelfstandig ondernemerschap

Shell biedt de mogelijkheid om 'Retailer' te worden. Een unieke kans om een eigen bedrijf te runnen, met de ondersteuning van een van 's werelds leidende ondernemingen. Een uitdagend perspectief voor enthousiaste, competitief ingestelde mannen en vrouwen met ondernemersgeest en managers capaciteiten die al over enkele jaren relevante werkervaring beschikken.

Vrijwel iedereen heeft wel een beeld van Shell-stations omdat men er bijvoorbeeld regelmatig komt. Een Shell-station is tegenwoordig veel meer dan een stopplaats waar alleen brandstof wordt verkocht. Het bieden van service en een uitgebreid aanbod van producten in de shop zijn evenzeer belangrijk. De gasten die Shell-stations bezoeken zijn (terecht) veeleisend. Ze willen snel geholpen worden als ze haast hebben. Ze rekenen op kwalitatief goede producten in de shop en vriendelijke, servicegerichte gastheren en gastvrouwen.

Het Shell-netwerk bestaat uit twee categorieën stations: Company Owned (CO) en Dealer Owned (DO) stations. Voor de CO-stations is het retailerschap van toepassing. Het netwerk van de CO-stations is opgedeeld in clusters. Elk cluster wordt geleid door een Retailer. Een cluster bestaat in de regel uit een aantal Shell-stations. Op elk station geeft een stationsmanager leiding aan de operationele taken. Gemiddeld telt een cluster zo'n 50 tot 100 medewerkers. De Retailer, een zelfstandig ondernemer, is eindverantwoordelijk voor het goed functioneren van de stations en een goed resultaat van de onderneming.

Motiverende, coachende manager

Als Retailer heb je een zeer gevarieerde job die je prikkelt je kwaliteiten optimaal te benutten. Een succesvolle Retailer is een manager met veel organisatietalent die op een consequente en motiverende wijze leiding geeft. Je stuurt op hoofdlijnen en legt verantwoordelijkheden bij de juiste mensen neer. Je bent vaak aanwezig op de stations en hebt intensief contact met medewerkers en gasten, zodat je altijd greep op de zaak houdt. Als leidinggevende motiveer en inspireer je mensen. Je creëert een positieve werksfeer, prettige arbeidsomstandigheden en stimuleert medewerkers goed te presteren. Coachen van je medewerkers is een van je hoofdtaken. Feitelijk ben je daar bij elke interactie mee bezig. Daarnaast verbeter je de performance van je medewerkers door het opzetten van een ontwikkelings- en trainingsplan. Ervaren retailers weten dat dit motiverende en coachende onderdeel van je werk ongelooflijk belangrijk is. Alleen met hechte, enthousiaste stationteams kun je succesvol ondernemen.

Focus op gasten

Er zijn veel aspecten die je aandacht vragen, maar een van de zaken waar je altijd tijd voor vindt en plezier in hebt, is direct contact met gasten. Gasten spreken en helpen zit je in het bloed. Met verve speel je de rol van gastheer/gastvrouw die op een open en sympathieke wijze gasten ontvangt. Doordat je vaak naar de stations gaat, weet je wat er leeft bij gasten. De manier waarop jij met ze omgaat, is ook voor medewerkers belangrijk: je bent een rolmodel die hen het goede voorbeeld geeft. Je gaat met alle gasten op een klantvriendelijke manier om. Anders gezegd: je hebt ook een voorbeeldrol wat betreft de gelijkwaardige behandeling van gasten, wat hun huidskleur, uiterlijke voorkomen of sociale status ook is.

Gedreven ondernemer

Behalve een motiverende manager ben je ook een gedreven ondernemer. Je krijgt hierbij veel hulp van Shell. In de eerste plaats de 'rugwind' van het sterke kwaliteitsmerk Shell en het marktleiderschap van Shell in Nederland. Veel support krijg je ook vanuit de actieve marketing- en salesorganisatie van Shell.

Je kunt bouwen op een onderscheidende marketingpropositie die continu geactualiseerd wordt voor een goede afstemming op de klantbehoeftes. Veel profijt heb je van het klantloyaliteitsprogramma Miles & Me, de Air Miles bij Shell met iets extra's. Het beste loyaliteitsprogramma van Nederland stimuleert automobilisten om bij iedere tankbeurt te kiezen voor een Shell-station.

Datum
> januari 2019

Ons kenmerk
> SW/P18008086/
19.001

Pagina
> 3 van 5

En met intensieve actiemarketing, het hele jaar door, bevordert Shell de omzet. Vanuit de Shell-organisatie krijg je dus heel veel aangeboden. Het is aan jou het rendement van de merkwaarde en de marketing/sales te maximaliseren.

Safety First: HSSE & SP

Gezondheid en veiligheid (HSSE & SP, Health, Security, Safety, the Environment and Social Performance) hebben de hoogste prioriteit bij Shell. Je hebt als Retailer de opdracht een bedrijfscultuur te creëren waarin HSSE & SP voorop staat. Ook voor dit onderdeel krijg je vanuit Shell diverse hulpmiddelen aangereikt.

Zo zijn er cursussen en trainingen om de kennis en vaardigheden van medewerkers (en jezelf) te verbeteren. Een grote uitdaging is het gezondheids- en veiligheidsbewustzijn levend te houden, elke dag. Met speciale programma's en instrumenten, zoals Goal Zero en Learning From Incidents, helpt Shell je hierbij. Maar hoe nuttig die ook zijn, jouw beleid, houding en gedrag zijn bepalend voor de HSSE & SP-awareness en -alertheid op jouw station(s).

Retailerschap

In het retailerschap werkt Shell nauw samen met de ondernemers. Als ondernemer breng je vaardigheden, motivatie en drive in. Shell biedt trainingsfaciliteiten, de Shell Academy, de beste innovatieve producten en uitgebreide operationele ondersteuning. Een Shell Territory Manager begeleidt je hierbij.

> Uitgangspunten van de samenwerking

Op basis van de volgende uitgangspunten vindt de samenwerking plaats:

De brandstoffen die worden verkocht, blijven in eigendom van Shell. Shell bepaalt derhalve ook de prijs. Als ondernemer ontvang je in dit geval een commissie op de verkochte brandstoffen. Verder genereer je inkomsten uit de verkopen van de shop en (indien aanwezig) de autowasstraat. Van deze opbrengsten betaal je een percentage als 'royalty' aan Shell.

Je werft en geeft leiding aan je eigen medewerkers. Jij bent hun werkgever.

Shell stelt in grote lijnen het assortiment in de shop vast en bepaalt zoals gezegd de brandstofprijzen. Daarnaast krijg je, binnen bepaalde kaders, de vrijheid om zelf producten, passend binnen de markt, aan dit assortiment toe te voegen.

Wanneer je veel energie steekt in het succesvol maken van de onderneming, de kosten goed in de hand houdt en je voldoet aan de bepalingen van het contract, is er een mooie winst te genereren.

Er vinden regelmatig evaluaties plaats met de Territory Manager. Die zijn niet alleen bedoeld om je te ondersteunen, maar ook om ervoor te zorgen dat er gezamenlijk het maximale uit de onderneming gehaald wordt. Bij aanvang wordt begonnen met een contract voor twee jaar.

Het runnen van Shell-stations, die worden gehuurd van Shell, betekent hard werken maar het levert tegelijk ook veel voldoening op. Er is tenslotte niets leukers dan je eigen onderneming tot een succes te maken!

> Jouw inbreng

Om je eigen onderneming te starten, is van jouw kant een investering noodzakelijk. De hoogte daarvan hangt samen met de grootte, het aantal en het type Shell-stations dat je gaat managen. Je kunt een aantrekkelijk inkomen realiseren en afhankelijk van jouw prestaties kan dit stijgen. Je bent straks zelfstandig ondernemer. Je zult een eigen BV moeten hebben of oprichten en je dient voor een bankgarantie te zorgen. Daarnaast verwachten we dat je voldoende werkkapitaal inbrengt. Je wordt tenslotte eigenaar van de winkelvoorraad. Het basis-financieringsarrangement dat Shell bij haar huisbank heeft voorbereid kan je daarbij helpen. Uiteraard ondersteunt Shell je bij het opstellen van een bedrijfsplan.

> Je kwaliteiten

We hechten veel belang aan je persoonlijkheid en instelling. Tijdens de selectie beoordelen we je daarom op de volgende persoonlijke kwaliteiten:

Datum
> januari 2019

Ons kenmerk
> SW/P18008086/
19.001

Pagina
> 4 van 5

Veiligheidsbewustzijn: Slaag jij erin het veiligheidsdenken en –handelen bij medewerkers continu levend te houden? Weet je wat de grootste risico's zijn op een station en hoe je hier mee moet omgaan? Weet hoe je moet reageren bij agressief gedrag van gasten?

Klantgerichtheid: Ben je oprecht geïnteresseerd in gasten en heb je regelmatig contact met hen? Ben je een rolmodel voor je medewerkers in de omgang met gasten? Speel je goed in op de wensen en behoeften van de gast? En bekijk je jouw dienstverlening vanuit het perspectief van de gast?

Ondernemerschap: Zie je snel waar nieuwe kansen liggen voor je onderneming? Kun je die kansen zelf actief beïnvloeden, durf je daarbij verantwoorde risico's te nemen? Kun je onder druk gefocust vasthouden aan je doelstellingen? Kun je 'lezen en schrijven' met financiële kengetallen en heb je het vermogen om snel door de cijfers heen te kijken?

Leidinggeven: Kun je medewerkers aansturen? Doe je dat op een consistente wijze? En ben je overtuigend genoeg om je medewerkers mee te krijgen om bepaalde doelen te realiseren? Laat je op stations ook zien wat een goede manier is van leidinggeven?

Coachen/motiveren: Ben je in staat om anderen te helpen hun ontwikkelingsmogelijkheden te ontdekken? Kun je medewerkers, direct en op afstand, stimuleren hun competenties optimaal te benutten en te versterken, in hun functie maar ook in hun loopbaan? Verbeter je de performance van medewerkers door goed functioneren te belonen?

Besluitvaardigheid: Durf je beslissingen te nemen, acties te initiëren en je mening voor het voetlicht te brengen, ook als zaken wat minder zeker zijn of wanneer er risico's op de loer liggen?

Plannen en organiseren: Ben je iemand die doelen en prioriteiten op effectieve wijze kan bepalen? En die acties, tijd, middelen en mensen kan plannen en inzetten zodat je gestelde doelen kunt bereiken?

Resultaatgerichtheid: Richt je je bij al je handelingen en besluiten op het realiseren van de beoogde resultaten?

Voortgangscontrole en verantwoordelijkheid: Ben je in staat de voortgang van je eigen werk en dat van anderen effectief te bewaken? Kun je procedures instellen en hanteren, anticiperen op toekomstige ontwikkelingen? Kom je gemaakte afspraken na en aanvaard je de consequenties van die afspraken? Heb je oog voor details?

Hoogwaardige training

Shell vindt het belangrijk dat elke Retailer alle kennis en vaardigheden heeft die nodig zijn om een onderneming tot een succes te maken. Het hoogwaardige trainingsprogramma van Shell is daar helemaal op gericht. Je begint met een uitgebreid introductieprogramma, waarin je onder andere werkt op een Shell-station. Op die manier kun je zelf ervaren wat er nodig is om zo'n station tot een succes te maken.

Samen ondernemen

Je hebt nu globaal zicht op wat je kunt verwachten als Retailer van Shell. En je weet wat Shell van jou verwacht. Shell zal in de contacten streven naar zo groot mogelijke openheid, zowel tijdens het selectieproces als daarna. Shell verwacht dit ook van jou. Het is tenslotte in ieders belang om jouw bedrijf tot een succes te maken.

Denk je dat jij de juiste man of vrouw bent, neem dan de volgende stap: stuur je motivatie en CV middels bijgaande link naar GITP. Als blijkt dat jij degene bent die Shell zoekt zoeken, dan volgt een intensief selectieproces. Er zal dan ook ingegaan worden op alle vragen die je ongetwijfeld zult hebben. Op die manier leren jij en Shell elkaar beter kennen en weten jullie wat je aan elkaar hebt.

Verloopt alles van beide kanten naar wens, dan is het mogelijk dat je een cluster van servicestations aangeboden krijgt. Vanaf dat moment werken Shell en jij hard aan jullie relatie. Shell en jij zijn dan tenslotte samen in business!

Het selectieproces

Als je gemotiveerd bent om Retailer te worden, houd dan rekening met de volgende procedure.

Nadat je je online hebt aangemeld, ontvang je een bevestiging van ontvangst van GITP. Als jouw gegevens in voldoende mate lijken aan te sluiten bij het gewenste profiel word je uitgenodigd voor een eerste selectiegesprek bij GITP, inclusief een online assessment, (o.a. capaciteiten- en persoonlijkheidstests). Indien de uitslagen daarvan voldoende

Datum
> januari 2019

Ons kenmerk
> SW/P18008086/
19.001

Pagina
> 5 van 5

aanknopingspunten bieden volgt er een volledig assessment. Als je deze eerste selectieronde met positief resultaat afsluit, wordt een antecedentenonderzoek uitgevoerd. Vervolgens ontvangt Shell je voor een dag met selectiegesprekken.

Als bovengenoemde punten met goed gevolg zijn afgerond, onderzoekt en bespreekt Shell samen met jou de zakelijke aspecten die het retailerschap met zich meebrengen. Ook vraagt Shell je dan een ondernemingsplan te schrijven en te presenteren. Zodra er een overeenkomst is gesloten tussen Shell en jou zul je gaan deelnemen aan een intensief trainingsprogramma, waarna je in je eigen servicestation(s) aan de slag kunt gaan.

Waar zoekt Shell Retailers?

De markt is altijd in beweging en daarom is Shell continu op zoek naar goede Retailer-kandidaten door heel Nederland. Indien je interesse hebt, is Shell geïnteresseerd in je aanmelding. Besef wel dat we je niet altijd op korte termijn een cluster van servicestations kunnen aanbieden in de gewenste regio.

Vragen?

Met onze toelichting hebben we je veel informatie gegeven. Toch kunnen wij ons voorstellen dat je nog vragen hebt. We geven daar graag antwoord op, maar niet meteen. Als je wordt uitgenodigd het selectieproces met ons in te gaan krijg je ruimschoots de gelegenheid al jouw vragen te stellen. We verzoeken je vriendelijk de vragen die je nu hebt te bewaren en hierover nog geen contact met ons of met GITP op te nemen. Houd er rekening mee dat er, door de zorgvuldige procedure, geruime tijd overheen gaat voordat je het contract kunt ondertekenen. Tenslotte betreft het hier geen dienstverband, maar de start van jouw eigen onderneming. Het selectieproces alleen kan al zo'n 12-14 weken in beslag nemen.

Word zelfstandig ondernemer met Shell

Shell biedt de mogelijkheid om 'Retailer' te worden. Een unieke kans om een eigen bedrijf te runnen, met de ondersteuning van een van 's werelds leidende ondernemingen. Een uitdagend perspectief voor enthousiaste, competitief ingestelde mannen en vrouwen met ondernemersgeest en managerscapaciteiten die al over enkele jaren relevante werkervaring beschikken.

Je gaat in nauwe samenwerking met Shell, als zelfstandig ondernemer een aantal geselecteerde service-en brandstofstations runnen. Om hierin succesvol te zijn ben je een manager met veel organisatietalent die op een consequente en motiverende wijze leiding geeft, op hoofdlijnen stuurt en verantwoordelijkheden bij de juiste mensen legt. Je bent vaak aanwezig op de stations en hebt intensief contact met medewerkers en gasten, zodat je altijd greep op de zaak houdt. Als leidinggevende motiveer en inspireer je de mensen, dat kunnen er 50 tot 100 zijn. Je creëert een positieve werksfeer, prettige arbeidsomstandigheden en stimuleert medewerkers goed te presteren. Ervaren retailers weten dat het motiveren en coachen van medewerkers ongelooflijk belangrijk is. Alleen met hechte, enthousiaste stationteams kun je succesvol ondernemen.

Geïnteresseerd?

Shell heeft GITP gevraagd de werving en selectie van de nieuwe Retailers te begeleiden. Jouw reactie met CV en motivatie kunt je via www.gitp.nl/vacatures richten aan Steven Wijnheijmer, business consultant Search & Selection bij GITP.