



Brabopak (www.brabopak.com) uit Wommelgem is als groothandel al meer dan 30 jaar actief in de verpakingswereld. Ons bedrijf stelt meer dan 15 medewerkers tewerk en is gespecialiseerd in verpakkingen en bedrukkingen op maat (gepersonaliseerde zakken, potjes, deksels, inpakpapier ...). Met meer dan 10.000 producten - waarvan 3.000 op voorraad in een magazijn van circa 6.300 m² - richten we ons vooral op supermarkten, traiteurs, bakkers, slaggers, vishandels en de voedingsindustrie.

Sinds 2020 maakt ons bedrijf deel uit van de holding Claes Food Projects waartoe ook Claes Distribution, Claes Machines en Group Claes uit Paal-Beringen behoren. Samen zijn we eveneens aangesloten bij de groep Foodpartners International (www.foodpartners-international.com/nl) die ernaar streeft om - over de landsgrenzen heen - totaalleverancier te worden voor elke professional actief in de voedingssector.

Om ons salesteam (pro)actief aan te sturen, gaan we op zoek naar een bijkomende commerciële collega:

Sales Manager regio Vlaanderen

Functie:

- Jij wordt de drijvende en coachende kracht achter ons team van vertegenwoordigers en tilt onze verkoopcijfers zo doordacht en constructief naar een hoger niveau.
- Door te focussen op de analyse en opvolging van de verkoopsresultaten streef je continu naar optimalisering, rationalisatie en innovatie van ons productgamma.
- Bij nieuwe en bestaande key accounts in de voedingsindustrie (supermarkten, slaggers, traiteurs, groothandels in voeding, enz.) sta je zelf actief in voor de prospectie en verkoop van een breed gamma verpakkingen, onderhoudsproducten, enz.
- Voor je klanten én het salesteam ben jij het professionele aanspreekpunt bij uitstek: je luistert aandachtig naar hun noden, stelt passende oplossingen voor en inspireert hen met nieuwigheden. Zo slaag je erin om op het juiste moment in te spelen op zowel hun huidige als toekomstige behoeften.
- Ook op administratief vlak houd je de touwtjes stevig in handen: offertes en orders volg je stipt op, je vult je agenda met klantbezoeken zelfstandig in en krijgt energie van je verkoopscijfers.
- Kortom, als commerciële relatiebouwer en ambassadeur van Brabopak vind je verkoop met advies belangrijk, wil je continu beter doen en steeds meer tevreden klanten van dienst zijn.

Profiel:

- Het spreekt vanzelf dat je stevig in je salesschoenen staat met een flinke portie commerciële feeling, flexibiliteit en een goed voorkomen.
- Ervaring in de B2B-wereld, in de verkoop van verpakingsmaterialen en in het aansturen van een team is een must om succesvol te zijn in deze functie.
- Naast een leergierige instelling is een georganiseerde, probleemoplossende en resultaatgerichte aanpak belangrijk.
- Je bent communicatief en sociaal aangelegd en houdt ervan om professionele relaties op te bouwen en te onderhouden, zowel met je klanten als je collega's van Brabopak.
- Continu de vinger aan de pols houden, permanent meedenken over verbeteringen en het salesproces nog verder professionaliseren: dat is jouw langste leven.
- Je kan goed overweg met een computer en MS Office.
- De Nederlandse taal beheers je uitstekend. Kan je je ook vlot uitdrukken in het Frans en Engels, dan heb je een extra streepje voor.

Aanbod:

- Je komt terecht in een klein, maar hecht topteam waar collega's in een ongedwongen en stimulerende werksfeer écht op elkaar kunnen rekenen.
- In ons groeiende bedrijf zijn grote zelfstandigheid, afwisseling en boeiende uitdagingen dagelijkse kost.
- Houd je ervan om nieuwe dingen bij te leren, stel je continu vragen om beter te worden in je werk en wil je zaken zelf in handen nemen? Perfect, want jouw leergierigheid en initiatief worden met open armen verwelkomd.
- Een gezonde balans tussen werken en ontspannen wordt gegarandeerd dankzij 12 ADV-dagen die je extra verlof bezorgen.
- Jouw inzet wordt beloond met een aantrekkelijk salaris en interessante extralegale voordelen waaronder een bedrijfswagen en verkoopcommissie.

Ben jij de geknipte persoon voor deze job?

Laat zeker van je horen! Stuur je motivatie en cv door naar Peter Briers of Sophie Jackers ([+32 11 45 62 08 - hr@groupclaes.be](mailto:+32_11_45_62_08_hr@groupclaes.be)). Je kan rekenen op een snelle en discrete behandeling van je kandidatuur.