



Pluvera en Wilki maken deel uit van groep NV Klaasen & Co, een **stabiel, Kempens familiebedrijf** gevestigd in Ravels en al meer dan 60 jaar gespecialiseerd in het duurzaam verwerken van pluimvee. Dankzij ons divers en goed opgeleid team van 200 medewerkers en state-of-the-art productiepark, kunnen klanten wereldwijd rekenen op onze **kwaliteitsvolle en duurzaam** verwerkte soepkippen. Wij zijn een groeiende organisatie die naast technische innovaties en een doordacht milieubeleid, veel waarde hecht aan een positief werkklimaat voor onze medewerkers.

Om ons sales team te versterken zijn we op zoek naar een (m/v):

Sales Manager

Start op bij Pluvera / Wilki en zet jouw schouders mee onder onze sales afdeling. Je stapt in een traject om te groeien naar de functie van Sales Manager.

Jouw verantwoordelijkheden:

- **Leiding en strategie:** Na een inwerkperiode neem je de leiding over ons salesteam en zorg je voor een goede motivatie en begeleiding in hun weg naar succes. Daarnaast denk je strategisch mee over de commerciële koers en salesactiviteiten om de groei van het bedrijf te versterken.
- **Relatiebeheer:** Je bent het eerste aanspreekpunt voor onze bestaande klanten en bouwt sterke, langdurige samenwerkingen uit. Je richt je voornamelijk op de Europese markt naar traders en vleesverwerkende bedrijven toe. Na een inwerkperiode zal je ook verantwoordelijk zijn voor het actief zoeken en benaderen van nieuwe klanten.
- **Offertes en prijsafspraken:** Je onderhandelt over prijzen en vertaalt aanvragen naar voorstellen op maat. Eenmaal de klant deze goedgekeurd heeft stuur je onze productie aan op basis van deze nieuwe orders.
- **Beurzen & klantbezoeken:** Jaarlijks vertegenwoordig je ons op een internationale beurs en bezoek je klanten ter plaatse om relaties verder te versterken.
- **Export uitbreiding:** Naarmate je kennis en ervaring groeit, ga je je ook richten op het uitbreiden van onze exportactiviteiten naar Afrika.
- **Productontwikkeling:** Je zet je technische kennis in om vernieuwende producten te creëren en duurzame samenwerkingen op te bouwen.

Hecht jij, net zoals ons, ook veel belang aan het opbouwen van duurzame relaties en ...

- Heb je ervaring in een commerciële rol, bij voorkeur in een aanverwante sector zoals bv. de voedingsindustrie?
- Ben je organisatorisch sterk en voel je je thuis in een dynamische omgeving?
- Ben je klantgericht ingesteld en ben je bereid om occasioneel te reizen voor klantenbezoeken en internationale beurzen?
- Heb je affiniteit met logistieke processen en productieplanning? Dit is een voordeel, omdat je een belangrijke schakel bent tussen de klant, productie en logistiek.



Klaasen & Co

- Ben je vloeiend in Nederlands, Engels en Frans?

Een sleutelrol in een internationaal georiënteerde organisatie?

Bij ons kan je rekenen op een boeiende en veelzijdige job in een warm familiebedrijf waar samenwerking centraal staat. Je maakt deel uit van een hecht en gedreven team in een mensgerichte organisatie. Je werkt voornamelijk vanuit onze vestiging te Ravels waar je nauw samenwerkt met o.a. de productie en de logistieke afdeling. We geven je de ruimte om jouw werk- en privéleven perfect in balans te houden, dankzij o.a. een filevrije locatie en flexibele werkuren. Bovendien investeren we graag in de groei van onze medewerkers, zodat jij je verder kan ontwikkelen en samen met ons kan blijven groeien. Je krijgt o.a. de kans om jouw kennis en netwerk uit te breiden, zowel in de Europese als Afrikaanse markt.

Ben jij klaar om het verschil te maken binnen onze organisatie en samenwerkingen naar een hoger niveau te tillen?

Stuur dan jouw kandidatuur naar solliciteren@goelen.be t.a.v. Inne Loos. Snelle reactie en discretie zijn verzekerd. Voor meer informatie kan je ons bereiken op het nummer 014/61.57.87.