



De Ranobo Club is een one stop shop voor alles wat te maken heeft met noten, gedroogde vruchten en rijstcrackers met vestigingen in Turnhout, La Roche, Mol en Tienen.

Onze 70 gepassioneerde medewerkers geven elke dag het beste van zichzelf om topproducten en – diensten aan te bieden. De liefde voor kwaliteit verbindt ons. Van het inpakken tot het stockbeheer, van het roosteren tot het adviseren. Dit waardevolle DNA zit in elk Ranobo-lid en vertaalt zich naar duurzame relaties met klanten in retail, foodservice, horeca en industrie.

Om onze groei te ondersteunen zijn we op zoek naar een (m/v):

SALES MANAGER

Als Sales Manager neem je een sleutelrol op binnen de organisatie, waarin je leiderschap combineert met strategisch inzicht en betrokkenheid op de werkvloer. Je stuurt een team van ongeveer zes medewerkers aan en zorgt ervoor dat zij optimaal kunnen functioneren en groeien in hun rol. Door jouw coaching en begeleiding creëer je structuur, stimuleer je samenwerking en help je het team mee evolueren.

Daarnaast maak je deel uit van het managementteam en denk je actief mee na over de toekomst van het bedrijf. Je vertaalt de bredere bedrijfsstrategie naar een concrete en doordachte salesaanpak, waarbij je oog hebt voor resultaat, marktontwikkelingen en de noden van klanten.

Naast je strategische en leidinggevende rol blijf je ook voeling houden met de dagelijkse praktijk. Je ondersteunt je team waar nodig, bijvoorbeeld door mee te gaan naar belangrijke onderhandelingen, nieuwe klanten mee op te starten of key accounts te bezoeken. Hoewel dit geen hoofdtaak is, ben je zichtbaar aanwezig en een echte sparringpartner voor je team.

Ben je een geboren leider met scherp commercieel inzicht en ...

- Heb je een bachelor denkniveau en enkele jaren relevante ervaring in een gelijkaardige rol?
- Ben je een sterke people manager die mensen weet te verbinden én mee krijgt in verandering?
- Volg je marktontwikkelingen actief op en zie je opportuniteiten om de groei van ons bedrijf te ondersteunen?
- Ben je matuur, heb je de nodige verantwoordelijkheidszin, neem je initiatief en werk je oplossingsgericht?
- Ben je tweetalig (NL-FR) en spreek je, bij voorkeur, ook Engels?

Waarom kiezen voor Ranobo?

Je komt terecht in een middelgrote dynamische KMO waar iedereen elkaar kent en waar op een respectvolle en joviale manier wordt samengewerkt. Kleine zorgen en grote overwinningen worden hier samen gedeeld. Binnen deze strategische sleutelrol krijg je de kans om echt impact te maken en actief bij te dragen aan het verdere groeiverhaal van Ranobo. Je krijgt de ruimte om mee verschil te maken. Ons Ranobo-DNA wordt gekenmerkt door eerlijkheid, een no-nonsense mentaliteit en een warme, familiale sfeer. In deze functie geniet je van een hoge mate van autonomie en worden initiatief en ondernemerschap sterk gewaardeerd.



Zin om jouw schouders hier mee onder te zetten?

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