



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

SALES & EXPORT MANAGER

Als Sales & Export Manager ben je verantwoordelijk voor het **beheren en verder uitbouwen van ons internationale klantenbestand**. Je onderhoudt sterke relaties met bestaande klanten en ontwikkelt actief nieuwe commerciële opportuniteiten. Je analyseert klantbehoeften, werkt offertes en prijsvoorstellen uit, onderhandelt commerciële afspraken en zorgt voor een vlotte opvolging van orders in samenwerking met productie en logistiek.

De verdere **uitbouw van onze exportactiviteiten** vormt een belangrijk onderdeel van de functie, met een duidelijke focus op de Afrikaanse en industriële markten. Je detecteert groeikansen, ontwikkelt nieuwe afzetmarkten en versterkt onze internationale aanwezigheid. Daarnaast **stuur je de logistieke teams aan**, waarbij je operationeel richting geeft om een efficiënte samenwerking en optimale klantenservice te garanderen.

Je vertegenwoordigt het bedrijf op internationale vakbeurzen en bezoekt klanten en prospects om relaties te versterken en nieuwe business te genereren. Na een inwerkperiode kan je als **lid van de directieraad** mee nadenken over de strategische richting van het bedrijf en draag je bij aan beslissingen rond groei, marktontwikkeling en verdere professionalisering. Dankzij jouw commerciële inzicht, leiderschap en ondernemende aanpak speel je een sleutelrol in de verdere ontwikkeling van onze organisatie.

Herken jij jezelf in een commerciële leidersrol waarin relatiebeheer, internationale groei en strategisch meedenken centraal staan?

- Je hebt ervaring in een commerciële functie, bij voorkeur binnen een internationale of exportgerichte omgeving.
- Je bent een relatiebouwer die klantgericht denkt en handelt, en je bent bereid om occasioneel klanten en internationale vakbeurzen te bezoeken.
- Je hebt bij voorkeur affiniteit met logistieke processen en productieplanning, waardoor je vlot de brug slaat tussen klant, sales, logistiek en productie.
- Je hebt ervaring met het aansturen van een team en weet mensen te motiveren en te begeleiden naar gezamenlijke doelstellingen.
- Je beschikt over strategisch inzicht en denkt graag mee over de verdere groei en ontwikkeling van een organisatie. Ervaring op managementniveau of betrokkenheid bij strategische besluitvorming is een belangrijke meerwaarde.
- Je communiceert vlot in het Nederlands, Engels en Frans



Klaasen & Co

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.