Goelen & Gaukema HR Partners is als HR-adviesbureau sterk verankerd in de Kempen. Al 30 jaar bouwen we met heel wat lokale KMO's een stabiele vertrouwensrelatie uit als HR-business partner. Werving- en selectieprojecten, Assessment & Development Centers, HR-projecten en Coaching zijn onze specialisatie.

Voor een stabiel Kempens familiebedrijf (regio Turnhout) in de voedingsindustrie **zoeken we een gedreven commercieel talent dat op termijn wil doorgroeien naar een rol als Sales Manager.**

Met ongeveer 150 medewerkers en een modern productiepark levert de organisatie kwaliteitsvolle producten aan klanten in binnen- en buitenland. Het bedrijf blijft groeien en investeren in innovatie, duurzaamheid en zijn medewerkers. Tegelijk blijven de Kempense roots voelbaar, met korte communicatielijnen, een praktische aanpak en veel aandacht voor samenwerking.

COMMERCIEEL TRAINEESHIP

Met doorgroeimogelijkheid naar Sales Manager

In dit traineeship leer je de commerciële werking van het bedrijf van binnenuit kennen. Je start dicht bij de dagelijkse praktijk, waar je inzicht krijgt in klantenrelaties, offertes, prijsafspraken, bestellingen en de samenwerking met productie en logistiek. Je neemt stap voor stap meer verantwoordelijkheid op en krijgt de kans om je te ontwikkelen tot een echt commercieel spilfiguur.

Je bouwt duurzame relaties uit met bestaande klanten en leert hoe je commerciële opportuniteiten herkent en benut. Je stemt dagelijks af met collega's van verschillende afdelingen om klanten een vlotte service te bieden en bestellingen en leveringen goed op elkaar af te stemmen. Je denkt mee over oplossingen, bewaakt de gemaakte afspraken en ontdekt hoe je commerciële processen efficiënter kan organiseren.

Je werkt nauw samen met de productieleider, die verantwoordelijk is voor de dagelijkse aansturing van de productie en de interne logistiek. Door regelmatig overleg zorg je ervoor dat de commerciële afspraken en de operationele werking goed op elkaar afgestemd blijven.

Naarmate je de organisatie, de klanten en de producten beter leert kennen, groeit ook je verantwoordelijkheid. Je krijgt steeds meer ruimte om de commerciële werking mee richting te geven, verkoopinitiatieven uit te werken en een actieve rol te spelen in het bepalen van de commerciële strategie. Je groeit geleidelijk naar een rol waarin je de verkoop aanstuurt en op termijn de functie van Sales Manager opneemt.

Profiel

- Je hebt een master denkniveau en beschikt over een gezonde commerciële feeling.
- Je hebt bij voorkeur ervaring in een commerciële functie, bijvoorbeeld binnen een commerciële binnendienst, sales support, accountmanagement of een gelijkaardige omgeving.
- Je neemt graag initiatief en wil op termijn doorgroeien naar een leidinggevende functie binnen sales. Hiervoor wil je de werking van A tot Z leren kennen en wil je je verdiepen in zowel de dagelijkse praktijk als het commerciële beleid.

- Je brengt de juiste ingesteldheid mee, durft verantwoordelijkheid te nemen en hebt zin om bij te leren.
- Je werkt georganiseerd, behoudt het overzicht over verschillende dossiers en weet de juiste prioriteiten te stellen.
- Je communiceert vlot, denkt klantgericht en gaat op een oplossingsgerichte manier te werk.
- Je spreekt vlot Nederlands, Frans en Engels zodat je onze klanten professioneel te woord kan staan.

Een groeitraject met perspectief.

Je komt terecht in een stabiel familiebedrijf waar je geen nummer bent en waar je de ruimte krijgt om jezelf te bewijzen en verder te ontwikkelen. Je leert de commerciële werking stap voor stap kennen, krijgt begeleiding van ervaren collega's en kan geleidelijk meer verantwoordelijkheid opnemen. Je hoeft dus niet vanaf dag één alles te beheersen: je krijgt de kans om te groeien in de richting van een commerciële managementfunctie.

Je werkt in een omgeving met korte communicatielijnen en een nauwe samenwerking tussen de verschillende afdelingen. Dankzij flexibele werkuren is er bovendien aandacht voor een goede werk-privébalans.

Interesse?

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.