Brabopak (www.brabopak.com) uit Wommelgem is als groothandel al meer dan 30 jaar actief in de verpakkingswereld. 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 m^2 - richten we ons vooral op supermarkten, traiteurs, bakkers, slagers, vishandels en andere handelszaken.

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 verkoopteam te versterken, zoeken we momenteel een nieuwe commerciële collega:

Vertegenwoordiger *regio Limburg + Kempen*

Functie:

- Je staat in voor de verkoop van een breed gamma verpakkingen, onderhoudsproducten, enz. aan klanten actief in de voedingsindustrie (supermarkten, slagers, traiteurs, groothandels in voeding, enz.).
- Jouw werkterrein is Limburg en een deel van de Kempen waar je een eigen portefeuille van bestaande klanten beheert en nieuwe afzetmogelijkheden aanbrengt door actief te prospecteren.
- Voor je klanten 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:

- Om succesvol te zijn als verkoper spreekt het vanzelf dat je beschikt over een flinke portie commerciële feeling, flexibiliteit en een goed voorkomen.
- Ervaring in de B2B-wereld en in de verkoop van verpakkingsmaterialen spreekt zeker in je voordeel.
- In elk geval ben je bereid om je volledig te verdiepen in ons uitgebreide gamma om het optimaal aan de man/vrouw te kunnen brengen.
- 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.
- Permanent meedenken over verbeteringen en de verdere professionalisering van het salesproces 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.

Ben jij de geknipte persoon voor deze job? Laat zeker van je horen!

Stuur je motivatie en cv naar Peter Briers of Stijn Put (+32 11 45 62 08 - hr@groupclaes.be). Je kan rekenen op een snelle en discrete behandeling van je kandidatuur.