



Sales Manager

In deze functie ga je aan de slag in ons hoofdkantoor te Antwerpen. Je ben de sleutelfiguur binnen de Sales afdeling op vlak van people management, operationele coördinatie. Je bouwt verder onze logistieke en commerciële diensten uit ten bate van een duurzaam en betrouwbaar partnership met onze klanten. Hierbij ben jij dé vitale schakel tussen het bedrijf en de klant. Om een goede dienstverlening te bieden, engageren we ons om proactief mee te denken met onze klanten en flexibel in te spelen op hun behoeften en wensen.

VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Je maakt als eindverantwoordelijke van Tabaknatie commerciële afspraken met jouw klant of klantengroep. Je stemt deze verder af met de verschillende afdelingen naar de mogelijkheden voor de operationele uitvoering ervan.
- Je leidt afdelingsoverkoepelende projecten vanuit jouw ervaring en expertise. Je bent het aanspreekpunt voor de verschillende interne afdelingen voor alle vragen en problemen mbt jouw klantendossier.
- Als innovator denk je na over veranderingen in functie van behoeften, marktontwikkelingen en opportuniteiten die zich aanbieden
- Je neemt het initiatief om de verschillende processen te optimaliseren, onze dienstverlening te verbeteren en uit te breiden.
- Je denkt mee aan een commerciële strategie voor Tabaknatie op korte en lange termijn
- Je geeft integer leiding aan jouw team en boekt samen met hen resultaten
- Je bewaakt de voortgang van je medewerkers
- Je controleert de verschillende processen in jouw afdeling en stuurt bij waar nodig
- Je plant adequaat en vooruitziend acties voor jouw afdeling om specifieke doelen te bereiken

PROFIEL EN COMPETENTIES

Wij zoeken voor deze functie een gedegen kandidaat die zijn acties weet af te stemmen op het behalen van doelstellingen en resultaten. Je bent sterk in het detecteren van behoeften en oplossingsgericht; dit zowel naar klanten als je medewerkers toe. Hierin biedt je hen een ondersteunende context.

Je beschikt ook over:

- Uitstekende kennis MS Office (PowerPoint, Excel)
- Een gedegen en bewezen ervaring (min. 6 jaar) in de logistieke en/of sales sector
- Bachelor niveau in een logistieke en/of sales richting
- Uitstekende kennis Engels

WAAROM VOOR TABAKNATIE WERKEN? Bij ons ben je niet de zoveelste collega, maar word je familie! Als familiebedrijf en tegelijkertijd wereldleider bieden we de expertise van een grote speler met de dynamiek van een kleine onderneming.

TABAKNATIE, opgericht in 1896 is dé specialist in de behandeling, opslag en transport van tabakproducten. Ons bedrijf is vooral bekend om haar belangrijke ervaring en knowhow in de tabakswereld. Wij beschikken over gespecialiseerde magazijnen (ongeveer 700.000 m²), die de meest geavanceerde technologieën bieden voor opslag en behandeling zodat we een hele waaier aan high-quality services kunnen bieden aan onze klanten.

OVERTUIGD? Herken jij jezelf in bovenstaande omschrijving en zie je het al helemaal zitten om deel uit te maken van Tabaknatie? Solliciteer dan via onze website www.tabaknatie.be/HRM. Op onze website kan je ook terecht voor informatie over de sollicitatieprocedure.

