



SPAR Lambrechts is dé partner voor nabijheids- en gemakswinkels in België. SPAR Lambrechts ondersteunt hun klanten met een totaalpakket: van supply chain en IT tot marketing, winkelinrichting en klantenondersteuning. Alles wat nodig is om ondernemers te laten groeien, onder één dak.

Bij SPAR draait alles rond gemak, smaak en beleving. Dat vraagt om een sterke commerciële visie en daadkracht op de winkelvloer.

Om hun verdere groeiambities mee waar te maken zijn zij vandaag op zoek naar een:

Sales Manager

Leiding geven, verbinden en commerciële impact creëren in retail

Als Sales Manager verbind je twee werelden: je stuurt het team van 8 salescollega's aan terwijl je zelf voeling houdt met wat er écht speelt bij de retailers.

Geen ivoren toren, wel impact op de winkelvloer.

Wat ligt er zoal op je bord?

Als Sales Manager bij SPAR Lambrechts combineer je strategisch inzicht met operationele slagkracht. Je staat dicht bij de winkelpraktijk en vertaalt inzichten naar concrete acties.

- Je stuurt een team van 8 salescollega's aan en fungeert als coach, sparringpartner en motivator
- Je zorgt samen met je team voor de implementatie en opvolging van het SPAR marketingplan in de winkels
- Je optimaliseert het winkelassortiment en stimuleert aankoopconcentratie bij klanten
- Je onderhoudt zelf een aantal klantrelaties om voeling te houden met het werkveld
- Je begeleidt startende winkeliers tijdens hun opstartfase
- Je maakt deel uit van het managementteam en rapporteert rechtstreeks aan de commercieel directeur

Wie ben jij?

- Bachelor- of gelijkwaardig denkniveau
- Minstens 10 jaar relevante ervaring, grotendeels in retail
- Ervaring met het aansturen en ontwikkelen van teams
- Commercieel sterk en vertrouwd met de realiteit van zelfstandige ondernemers
- Oplossingsgericht en proactief in het aanpakken van vragen uit het werkveld
- Vlotte communicatie in het Nederlands en een goede mondelinge vaardigheid in het Frans

Hier ga je van smullen!

Je komt terecht in een dynamisch familiebedrijf waar betrokkenheid en ondernemerschap centraal staan.

- Een veelzijdige rol met impact, waarin je strategie en operatie combineert
- Actieve deelname aan het management en invloed op de commerciële koers

- Een warm, professioneel team met passie voor food en retail
- Een competitief salarispakket, aangevuld met extralegale voordelen zoals bedrijfswagen, smartphone, maaltijdcheques, groepsverzekering, ADV-dagen en mogelijkheid tot fietslease

Solliciteren

Goesting om erin te vliegen? Stuur je cv of neem gerust contact op met Ellen Budna via ellen@metelevare.com of 0471/92.89.47.

De selectieprocedure verloopt exclusief via ELEVARE.