

Hoe lang blijf je in je eerste job?

Het is de vraag voor elke starter na enkele jaren dienst: *should I stay or should I go?* En vaak blijkt vertrekken meer lonend, letterlijk althans.

Bij rekruteerders en loopbaancoaches duikt vaak de 8-18-48-vuistregel op. Die geldt voor hoe lang je ergens aan de slag blijft. Hierbij staat 8 maanden voor de grens: toekomstige werkgevers beschouwen een job waar je minder dan 8 maanden werkt als negatief op je cv. Er zijn wel uitzonderingen op die regel van 8. Want mogelijk was het sowieso een tijdelijk project of contract. En het kan ook dat je pech had en deel was van een grootschalige ontslagronde bij de organisatie.

18 maanden is aanvaardbaar. Dit tweede deel van de vuistregel staat voor de sociaal aanvaardbare duurtijd bij een job. In anderhalf jaar heb je bijvoorbeeld niet alleen je proefperiode maar



ook je eerste evaluatie doorstaan. De volgende grens is 48 maanden of vier jaar dat je ergens aan de slag bent. Daar krijg je normaal gezien alle krediet voor. Zeker als je dan bent opgeklimmen of verbeterd in je job.

Voor starters is die 48 maanden wel een belangrijke grens voor een eerste job. Want uit het Salariskompas van Jobat blijkt dat van alle werknemers het loon bij diegenen met 4 tot 5 jaar ervaring het sterkst stijgt. Het gaat hierbij om een loonstijging van 14 procent op één jaar tijd. Maar voor zo'n loonstijging heb je als starter meestal een (flinke) promotie nodig bij die eerste werkgever. Of een andere job bij een nieuwe werkgever. **(WiVi)**



De kennismaking

Federal Eco Foam BV, opgericht in 1972 als AGGLOREX BV, is een Belgische pionier in het recycleren en verwerken van flexibele schuimen tot nieuwe toepassingen in verschillende markten. Het bedrijf levert wereldwijd aan klanten in de sportwereld (geroemd om zijn judomatten), in de landbouw, automotive, meubel- en verpakingsindustrie, bouwsector... Als onderdeel van een sterk en ervaren Amerikaans familiebedrijf, Federal International Inc, produceert Federal Eco Foam BV in Lommel met een ploeg van ruim 75 medewerkers. Wij zijn voor hen op zoek naar een:

> www.federalecofoam.com



MAINTENANCE MANAGER

Procesdenker met ervaring in onderhoud binnen technische productie

De uitdaging: • Verhogen van de machinebetrouwbaarheid en -prestatie, verlagen van de kosten, optimaliseren van het onderhoud, herleiden van de productiestanden tot een minimum • Coachen van 6 technici • Analyseren van terugkerende technische storingen, detecteren van trends • Analyseren van werking en output van lijnen, coördineren van verbeterprojecten • Uitschrijven en coördineren van het preventief onderhoudsplan • Verzorgen van nodige administratie, betrokkenheid bij digitalisering • Leidende rol bij installatie van nieuwe productielijnen • Aanspreekpunt voor externe partners • Rapporteren aan CEO

De perfecte match: • Bachelor- of masterdiploma in een technische richting of gelijkwaardig door ervaring • Minstens 5 jaar ervaring in maintenance in industriële productiecontext • Affiniteit met procesmatige productieomgeving, batchgestuurde productieprocessen • Brede technische kennis, passie voor techniek en continu verbeteren • Pragmatische instelling, gedreven door actie op de vloer, handen-uit-de-mouwen • Taakgerichte leiderschapskwaliteiten

Het aanbod: • Werken in een warme omgeving met een transparante communicatie & respectvolle omgang • Internationale organisatie met stevige groeiambities & passie voor duurzaamheid • Realistische doorgroeimogelijkheden • Aantrekkelijk salarispakket met extralegale voordelen (firmawagen, maaltijdcheques, groeps- en hospitalisatieverzekering)

Meer info? Contacteer Hanne Hooyberghs op 011 36 10 62

www.motmanspartners.be

Klaar om te groeien? Solliciteer online via www.motmanspartners.be/vacatures. De selectieprocedure verloopt exclusief via Motmans & Partners.



motmans
Partners

Erkenningsnummer: VG. 1560/BO

Zin om iets groots te doen in IT?

Check onze jobs



Bouw mee aan projecten met impact op onze samenleving



Smals
ICT for society

top BELGIË BELGIE BELGIUM
EMPLOYER 2024
CERTIFIED EXCELLENCE IN EMPLOYEE CONDITIONS



De kennismaking

Shark Solutions is een PVB-recyclagebedrijf dat afval van gelamineerd glas recycleert tot flakes, pellets en dispersies voor de productie van verf en tapijten. Het Deens bedrijf werd opgericht in 2005 en startte in 2010 met een productiesite in Pelt. Een gedreven team van een 25-tal medewerkers draagt hier zijn steentje bij aan een duurzamere toekomst. Vandaag draait Shark Solutions een omzet van circa 13 miljoen euro. Dankzij enkele sterke financiële partners die geloven in de missie en het groeipotentieel van Shark Solutions zal er op korte termijn geïnvesteerd worden in een uitbreiding van het machinepark en in een derde productieplant in de VS. Voor de verdere ontwikkeling en groeiambities zijn we dan ook op zoek naar een:

> www.shark-solutions.com

Erkenningsnummer: VG. 1560/BO



PRODUCTIEPLANNER

Voor de productie van flakes en dispersies

De uitdaging: • Rapporteren aan de operationeel directeur • Opvolgen van order entries van klanten om prioriteiten in de productieplanning te bepalen • Opstellen van de Bill of Material • In overleg met onderhoud en productie een planning opstellen in Business Central • Bijsturen van de planning op basis van reële omstandigheden en fluctuaties • Optimaliseren van systemen en processen m.b.t. orderinput, -verwerking en voorraadbeheer • Analyseren en beheren van voorraadlijsten van grondstoffen en spare parts • Optimaliseren van de voorraden in het kader van de productieplanning, bepalen van de aankoopnoden en plaatsen van bestellingen • Kritisch bekijken en optimaliseren van de bestaande partnerships met leveranciers voor transport, verpakkingsmateriaal...

De perfecte match: • Enkele jaren relevante ervaring in een productiecontext • Ervaring met ERP- en/of MRP-systemen, ervaring met Microsoft, Business Central is een troef • Leergierig en positieve mindset • Verantwoordelijk, gestructureerd en nauwgezet • Communicatief en hands-on • Zowel autonoom als in team kunnen werken

Het aanbod: • Lokaal en filevrij werken • Fijne, respectvolle werkomgeving met gemotiveerde collega's • Mee je stempel drukken op duurzaamheid in een financieel gezond en stabiel bedrijf • Vast contract, aantrekkelijk salarispakket en veel aandacht voor ontwikkeling en doorgroei

Meer info? Contacteer Maite Gonzalez op 011 36 10 69

www.motmanspartners.be

Klaar om te groeien? Solliciteer online via www.motmanspartners.be/vacatures.

De selectieprocedure verloopt exclusief via Motmans & Partners.



motmans
& Partners



De kennismaking

De oorsprong van Ferrum Industriebouw ligt bij Group Ivo Gijbels, een constructiebedrijf dat in 30 jaar uitgroeide van een kleine, regionale bouwfirmat tot een allround leverancier van sleutel-op-de-deur industriebouwprojecten voor verschillende afzetmarkten. Sinds midden 2018 vaart het bedrijf een nieuwe koers. In dat jaar werden Emiel Smetsers (commercieel directeur) en Peter Snoeks (technisch directeur) na een interne overname actief als nieuwe zaakvoerders. Hun ambitie? Door een stroomlijning van de structuur en met een vernieuwde visie en aanpak het bedrijf verder laten groeien in kwaliteit en service, om zo de beste industriebouwer van België te worden. Vandaag telt Ferrum een 50-tal medewerkers. Momenteel zijn we voor hen op zoek naar een:

> www.ferrum-industriebouwers.be

Erkenningsnummer: VG. 1560/BO



BUSINESS DEVELOPER

Commercieel-technisch gedreven professional

De uitdaging: • Als Business Developer detecteer je commerciële leads om nieuwe business uit te bouwen in een geografisch gebied van een uur rijafstand rondom Eksel • Je hebt oog voor de behoeftes van de klant en speelt hierop in met adviesverlening en kwalitatieve oplossingen • Je vertaalt relevante marktinformatie naar de betrokken (interne) stakeholders, met wie je nauw samenwerkt • Je vertaalt de wensen van de klant naar een kwalitatief, technisch en commercieel passende oplossing • Je zorgt voor een goede uitvoering van de contracten en staat in voor de kwaliteit van de geleverde diensten • Je streeft naar langetermijnrelaties en bouwt echte partnerships uit • Je rapporteert rechtstreeks aan de gedelegeerd bestuurder

De perfecte match: • Je bent in het bezit van een master- of bachelordiploma in een technische richting • Je hebt een 5-tal jaar relevante ervaring in een commerciële of technische functie, idealiter in de industriebouw • Je bent gedreven en resultaatgericht en hebt sterke communicatieve vaardigheden • Je bent een initiatiefnemer die zelfstandig en georganiseerd te werk gaat • Je bent ondernemend en geëngageerd

Het aanbod: • De kans om je carrière uit te bouwen in een solide en enthousiaste groep van vakmensen • Een functie die zowel commerciële als technische uitdagingen biedt • Een open werksfeer waarin verantwoordelijkheid en eigen initiatieven worden aangemoedigd • Een toegankelijk en betrokken management dat investeert in jouw opleiding en persoonlijke groei • Een aantrekkelijk salarispakket met bedrijfswagen

Meer info? Contacteer Ellen Budna op 011 36 10 75

www.motmanspartners.be

Klaar om te groeien? Solliciteer online via www.motmanspartners.be/vacatures.

De selectieprocedure verloopt exclusief via Motmans & Partners.



motmans
& Partners



De kennismaking

Met meer dan 45 jaar ervaring in industriële plaatverwerking en hoogwaardige ferro- en non-ferro-geventileerde gevelsystemen heeft Limeparts-Drooghmans, onderdeel van de Vaessen Group, een solide reputatie opgebouwd in zowel industrie als bouw. Met hun sterk materiaal aanbod bieden ze hun klanten op maat gemaakte totaaloplossingen. Ze focussen daarbij op de kwaliteit van hun producten en het leveren van de beste service. Van productie en engineering tot montage en assemblage: Limeparts-Drooghmans neemt elk project in handen van a tot z. Voor de uitbreiding van het salesteam zijn we voor hen op zoek naar een gedreven:

> www.limeparts-drooghmans.be

Erkenningsnummer: VG. 1560/BO



SALES ENGINEER

Verkoper met technische affiniteit

De uitdaging: • Je bent verantwoordelijk voor de verkoop van het productgamma van Limeparts-Drooghmans • Je bent ijzersterk in het analyseren van de noden bij klanten en je voert actief prospectie uit op de markt • Je onderhoudt relaties met bestaande klanten • Je biedt technisch advies en streeft hierbij naar een win-winsituatie • Je werkt nauw samen met de kwaliteitsafdeling en calculatie om samen een passende offerte te maken en na afloop de klanttevredenheid kort op te volgen • Je rapporteert aan de gedelegeerd bestuurder

De perfecte match: • Je hebt een bachelordiploma in een technische richting (elektromechanica) of bent gelijkwaardig door ervaring • Je hebt een passie en interesse voor de metaalindustrie • Je bent gedreven en resultaatgericht en je hebt een proactieve, hands-onmentaliteit • Door je ervaring in de metaalbewerkingsindustrie weet je de juiste balans te vinden tussen het belang van de klant en dat van Limeparts-Drooghmans

Het aanbod: • Een uitdagende voltijdse functie waarin je je volop kunt ontwikkelen • Ruimte en vrijheid om zelfstandig te werken en eindverantwoordelijkheid op te nemen • Een dynamisch team met korte lijnen en ruim 40 jaar ervaring • Een aantrekkelijk loon, tal van extralegale voordelen (groepsverzekering, gsm, laptop en maaltijdcheques) en een bedrijfswagen aangepast aan de functie

Meer info? Contacteer Boukje Plompen op 011 36 10 19

www.motmanspartners.be

Klaar om te groeien? Solliciteer online via www.motmanspartners.be/vacatures.

De selectieprocedure verloopt exclusief via Motmans & Partners.



motmans
& Partners