

Sales Representative (West- & Oost-Vlaanderen)

Garwig Recycling Group is al sinds 1947 een vaste waarde in West-Vlaanderen. Wat ooit begon als familiebedrijf, groeide uit tot een sterke partner voor bedrijven die duurzaam willen omgaan met hun afvalstromen.

En laat ons eerlijk zijn: afval is bij ons niet het eindpunt, maar net een nieuw begin!

Voor de regio West-Vlaanderen (en deels Oost-Vlaanderen) zoeken we een **Sales Representative** die energie haalt uit prospectie, klantencontact en het sluiten van deals.



Jouw impact als Sales Representative?

Jij bent het gezicht van Garwig op de baan. Zonder jou geen nieuwe klanten, geen groei. In deze functie ga je:

- actief prospecteren en nieuwe klanten aantrekken (focus +/- 80%)
- klanten bezoeken en relaties opbouwen binnen West- en Oost-Vlaanderen
- bestaande samenwerkingen verder uitbouwen en versterken
- klanten adviseren over afvaloplossingen en duurzame samenwerking
- complexe materie (zoals sorteerregels en waste management) helder vertalen naar de klant
- offertes opmaken, onderhandelen en deals succesvol afronden
- nauw samenwerken met collega's van planning, administratie en acceptatie
- opportuniteiten spotten en actief bijdragen aan commerciële groei

Kortom: een commerciële rol met veel autonomie, waar jij rechtstreeks impact hebt op onze groei.

De ideale kandidaat?

- voelt zich volledig thuis in een commerciële buitendienstrol
- krijgt energie van prospectie, klantencontact en het closen van deals
- heeft een eerste ervaring in sales of een sterke commerciële drive
- stapt vlot op nieuwe contacten af en bouwt snel vertrouwen op
- denkt in oplossingen en vertaalt klantnoden naar concrete voorstellen
- is resultaatgericht en houdt van targets en uitdagingen
- communiceert vlot en overtuigend in het Nederlands en kan zich behelpen in het Frans
- werkt zelfstandig op de baan, maar blijft een echte teamplayer
- is graag onderweg en flexibel binnen West- en Oost-Vlaanderen
- is trotse eigenaar van een bachelordiploma of is gelijkaardig gekwalificeerd door ervaring

Wat mag jij verwachten?

- een voltijdse functie (40u/week) met 12 ADV-dagen
- veel vrijheid en autonomie in jouw planning
- een competitief loonpakket met extralegale voordelen
- bedrijfswagen met tankkaart
- laptop en gsm
- een job waarin je mee bouwt aan een duurzamere toekomst
- een grondige opleiding en ruimte om te groeien
- een job met impact in een duurzaam bedrijf
- een team waarin jouw input echt telt

Waarom Garwig?

Omdat je hier niet gewoon verkoopt.

Je adviseert, bouwt relaties op en maakt écht het verschil - voor klanten en voor het milieu.

Klinkt dit als jouw volgende stap?

Stuur jouw cv naar jobs@garwig.be of neem contact op met HR Partner **Charlotte Moerman** via **+32 474 25 18 59**.

