



Imog – Commercieel Manager

Commercieel Manager

Ben jij een commercieel talent met oog voor duurzaamheid en innovatie? Wil jij impact maken in de wereld van afvalverwerking, zowel voor lokale besturen als bedrijven? Dan is deze nieuwe rol bij Imog iets voor jou!

Een greep uit je takenpakket:

- Als Commercieel Manager ben jij de sleutel tot de groei en ontwikkeling van de inzameling en verwerking van afval voor de installaties in Harelbeke en Moen. Je neemt op een gedreven en ondernemende manier de verantwoordelijkheid voor de **commerciële groei** en de **marktontwikkeling** van Imog. Je zet mee de strategische lijnen uit en vertaalt de gedeelde en gedragen visie naar concrete acties.
- Je bent de **drijvende kracht** achter een klantgerichte koers. Je fungeert als katalysator voor initiatieven die klantwaarde vergroten, stimuleert een cultuur van klantgericht denken en weet collega's op alle niveaus hierin mee te nemen.
- Je draagt bij aan de duurzame invulling van de activiteiten door strategische partnerships aan te gaan, prijzen te onderhandelen en langetermijncontracten af te sluiten met zowel publieke als private partners. Je werkt nauw samen met verschillende teams, met een focus op het ontzorgen van betrokken **stakeholders** en het optimaliseren van de prijs-kwaliteitverhouding.
- Jouw **belangrijkste taken**:
 - Je vertaalt de strategische verkoop- en kwaliteitsdoelstellingen naar concrete actieplannen. Je coördineert en organiseert commerciële activiteiten om een efficiënte, klantgerichte en duurzame output en dienstverlening te garanderen.
 - Je zorgt voor de juiste afstemming binnen de interne teams, maar ook met externe partners en klanten. Je werkt nauw samen met je collega's om de operaties optimaal te laten draaien en een goede balans tussen kwaliteit en kostenefficiëntie te waarborgen.
 - Je neemt het voortouw in het verder ontwikkelen van de commerciële strategie en bouwt actief aan duurzame relaties. Je signaleert trends, opportuniteiten en risico's in de markt en vertaalt deze naar commerciële perspectieven. Vanuit toekomstgerichte analyses identificeer je gerichte kansen om nieuwe activiteiten en diensten succesvol te ontwikkelen.
 - Je onderhandelt scherp over prijzen en sluit langetermijn- en overheidscontracten af die zowel voor de klant als voor Imog duurzaam zijn. Je zorgt voor een consistente en inzichtelijke prijszetting en waarborgt de correctheid van offertes en procedures.
 - Je stuurt een team van 10 medewerkers aan bestaande uit een deskundige B2B, een deskundige Publiek en een Teamcoördinator Sales – die zelf de klantenadministratie en het onthaal aanstuurt. Je biedt hen de ruimte om hun expertise optimaal in te zetten en werkt aan de ontwikkeling van het team, waarbij je een duidelijke visie en richting uitzet.
 - Vanuit je managementrol ben je trekker van commerciële innovatie en zet je gedreven je schouders onder klantgerichte veranderingsprocessen binnen de organisatie. Je rapporteert aan de Adjunct Algemeen

Wie ben jij?

- Je hebt een **scherp commercieel inzicht** en beschikt over de nodige ervaring om strategische keuzes te maken in de afvalverwerkingsmarkt. Je voelt je thuis in een dynamische, veranderende omgeving en weet zowel de **privé- als publieke sector effectief uit te bouwen**.
- Je hebt minimaal **5 jaar commerciële ervaring** in een een industriële of technische context met verschillende verwerkingsprocessen (ervaring in de afvalsector is een plus, maar geen must).
- Je hebt een sterke interesse om je als **expert op te stellen in de afval- en grondstoffenmarkt** en een stevig inzicht op te bouwen in de trends en wetgeving die deze beïnvloeden.
- Je kan draagvlak creëren voor **vernieuwing**, met aandacht voor de menselijke kant in verandering.
- Leiding nemen en geven, een **team van collega's enthousiast vooruitduwen**: het is je tweede natuur en dit geeft je zelf veel energie en voldoening.
- Je beschikt over een denkvermogen op **masterniveau**. Zowel diepgaande evaluaties als het brengen van een visie typeert je denken en handelen. Gecombineerd met een stevige dosis gezond verstand en het snel leggen van verbanden, breng je toegevoegde waarde voor Imog en haar partners.
- Je bent een matuur persoon met helicopterview en beleidsmatig denken, in combinatie met een **hands-on mentaliteit** en voeten-op-de-grond. Je weet van aanpakken en duwt aan de kar. Je kan complexe vraagstukken oplossen door met kleine, doordachte stappen vooruit te komen.
- Je hebt ervaring met **prijzetting, marktpositionering en commerciële strategieën** en weet hoe je deze effectief inzet voor groei en innovatie.
- Je hebt zin voor verantwoordelijkheid en initiatief. Een **communicatieve leider en teamspeler** die verbindend en overtuigend optreedt.

Wat hebben wij te bieden:

- Werken bij Imog betekent bijdragen aan een **duurzame maatschappij**. Je werkt mee aan een duurzame wereld.
- Je krijgt een toffe job met veel **uitdagingen en verantwoordelijkheid** in een duurzame sector in volle ontwikkeling. Een team waardevolle medewerkers die zich dagelijks inzetten voor Imog.
- Een **fulltime** (38u/week) contract van onbepaalde duur. Een glijdend uurrooster met mogelijkheid tot telewerk. Verloning volgens barema en **extralegale voordelen**. Een interessante verlofregeling.
- Je kan in eigen streek aan de slag en komt terecht in een **hoogtechnologische wereld die heel snel evolueert**. Je werkt voor een bedrijf met een sterke visie in Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen die sterk houdt aan hun 6 waarden (klantgerichtheid, integriteit, loyaliteit, betrokkenheid, respect en veiligheid).
- Je krijgt de kans om je regelmatig **bij te scholen**.

Interesse?

Surf naar en solliciteer online.

Vragen? Contacteer Julie De Bisschop op +32 9 242 53 62.

Je reactie wordt snel en confidentieel behandeld.

<https://www.imog.be>