

**Recycling Partners Belgium** in Turnhout is een groeiende en ambitieuze scale-up, gespecialiseerd in duurzame oplossingen voor het totale afval- en materialenbeheer van (middel)grote ondernemingen. Recent bundelden we onze krachten met het bekroonde Nederlandse techbedrijf **Seenons** dat hét Europese platform bouwt voor circulair afvalbeheer. Benieuwd? check <https://rpb.be/> en <https://seenons.com/>.

Onze klanten volledig ontzorgen en inzicht geven in hun afvalbeheer, dat is waar we voor staan. Om dat waar te maken, werken we nauw samen met strategische en gespecialiseerde partners in o.a. ophaling, verwerking en techniek. Om de relaties met onze partners optimaal te beheren, zijn we op zoek naar een:

## **Partner Success Manager – België**

**Je bent zowel operationeel als strategisch verantwoordelijk voor de relaties met onze partners.**

- Je fungeert als aanspreekpunt voor onze partners. Je zorgt voor eenduidige onderlinge afspraken en een duidelijk op te volgen kwaliteitsbeleid. Je bouwt duurzame relaties op en je beheert ze met het oog op lange termijn samenwerkingen.
- Ook intern fungeer je als tussenpersoon en klankbord wat betreft de oplossingen die onze partners kunnen bieden. Daarom sta je ook in nauw contact met onze Recycling Coördinatoren en heb je een goed zicht op wat er leeft en speelt bij onze klanten.
- Je brengt nieuwe, potentiële partners in kaart en je onderzoekt of deze een meerwaarde kunnen bieden naar onze organisatie en onze klanten toe.

**Werk mee aan de toekomst van morgen.**

- Je trekt mee aan de kar in een B Corporation. Een label dat we met trots dragen. We zijn een transparante organisatie met impact op omgeving en milieu. We zetten sterk in op lokale, sociale initiatieven en duurzaamheid.
- In onze gedreven scale up omgeving krijg je veel verantwoordelijkheid, ruimte tot initiatief én vrijheid om de organisatie mee vorm te geven. The sky is the limit!
- Je wordt warm ontvangen in een collegiaal team van doeners met een passie voor circulaire economie en duurzaamheid. Glijdende uren, thuiswerk en 12 ADV-dagen dragen bij aan je work-life balans.
- Je kan rekenen op een aantrekkelijk salarispakket, aangevuld met extralegale voordelen en een bedrijfswagen.

**Ben jij een echte doener met commerciële drive?**

Je hebt ervaring in commerciële rol in een B2B context en/of in het managen van de relaties met strategische partners. Je bent een onderhandelaar in hart en nieren.

Ervaring en een netwerk in afval-, recyclage- of logistieke sector is een pluspunt.

Daarnaast ben je analytisch en communicatief sterk. Je kan je vlot uit de slag trekken in Nederlands, Frans en Engels.

Interesse? Mail je CV naar [solliciteren@goelen.be](mailto:solliciteren@goelen.be) t.a.v. Lissa Van Rosendael. Je bereikt ons op 014/61 57 87 voor meer info. Discretie gegarandeerd.