

PUR VER NV
Productie site:
Rue de Maubray 109
B-7740 Pecq
www.purver.be



PUR VER NV is een innoverende start-up van de circulaire economie. Het bedrijf zet organische grondstoffen (drif van brouwerijen, koffiedik,...) om in wormencompost, een efficiënte, duurzame en lokale bodemverbeteraar. De **wormencompost PUR VER®** is toegelaten in de biologische landbouw en wordt **rechtstreeks verkocht aan professionals** (groentetelers, tuinbouwers, gemeenten,..) **en aan particulieren via tuincentra en bio winkels** (momenteel ~50 verkooppunten).

PUR VER NV is opgericht in 2012 in de schoot van de Landbouwuniversiteit van Gembloux en heeft haar productie site gevestigd te Pecq (~Kortrijk) sinds 2014. Het bedrijf telt op vandaag 3 medewerkers tewerk (Algemene administratie/ R&D/ Productie) en is in volle expansie (toename van de productie, nieuwe marktsegmenten, ontwikkeling van nieuwe producten...). **In het kader van haar uitbreiding, wenst PUR VER onmiddellijk een Sales Manager aan te werven.**

Sales Manager

Functie :

- **Ontwikkeling van de verkoop bij de bestaande klanten** (professionals en tuincentra)
- **Prospectie van nieuwe klanten** in de bestaande segmenten maar ook in nieuwe segmenten die als aantrekkelijk aangezien worden (voornamelijk in België maar ook in Frankrijk en in Nederland)
- **Deelnemen aan bepaalde vakbeurzen en events** om het imago van PUR VER® te promoten en om het netwerk uit te breiden
- Deelnemen aan team vergaderingen tijdens dewelke **u rapporteert over terrein informatie** teneinde de prestaties van het bedrijf te optimaliseren (marketing, R&D ...)
- Deelnemen aan **verschillende interne en externe projecten** (bijv. implementatie van een CRM tool, marketing campagnes, ontwikkeling van promo materiaal, begeleiding van stagiaires ...)

Gezocht profiel :

- verkoper met >4 jaar werkervaring
- tweetalig FR / NL
- kennis van de tuinbouw- en/of groenteteelt- en/of sierteeltsector
- interesse voor de duurzame ontwikkeling
- gepassioneerd, proactief en oplossing gericht
- georganiseerd en zelfstandig
- rijbewijs B

Ons aanbod :

- een zinvolle baan dankzij efficiënte, duurzame en lokale producten
- de kans om een innovatief bedrijf in volledige ontwikkeling te versterken
- een stimulerende werkomgeving waarbij uw acties een directe impact zullen hebben
- een vast contract van onbepaalde duur
- een verloningspakket aangepast aan uw ervaring

Informatie en candidaturen :

Alexandre MEIRE
Gedelegeerd bestuurder
+32 474 411 982
am@purver.be

PUR VER SA

Siège d'exploitation:
Rue de Maubray 109
B-7740 Pecq
www.purver.be



PUR VER SA est une start-up innovante de l'économie circulaire. Elle valorise des matières organiques (drêches de brasserie, marc de café,...) en lombricompost, un fertilisant efficace, durable et local grâce au travail de vers composteurs. Le **lombricompost PUR VER®** est utilisé en agriculture biologique et **est vendu en direct aux professionnels** (maraîchers, horticulteurs, entrepreneurs de jardins, communes,...) **et via des distributeurs aux particuliers** (actuellement ~50 jardinerie et magasins bios).

PUR VER SA est née en 2012 au sein de l'Université agronomique de Gembloux et a installé son site de production à Pecq (~Tournai) depuis 2014. La société compte 3 employés (Administration générale / R&D / Production) et est en pleine croissance (accroissement de la production, nouveaux segments-marchés, développement de nouveaux produits,...).

Dans le cadre de son développement, PUR VER désire engager immédiatement un Sales Manager.

Sales Manager

Fonction :

- **Développer les ventes auprès des clients actuels (professionnels et jardinerie)**
- **Prospecter de nouveaux clients**, dans les segments actuels et dans de nouveaux segments jugés attractifs (principalement en Belgique mais également en France et aux Pays-Bas)
- **Participer à certains salons et événements** afin de promouvoir l'image de PUR VER® et de développer notre réseau
- Participer à des réunions d'équipe durant lesquelles **vous remontez de informations de terrain** afin d'améliorer les performances de la société (marketing, R&D,...)
- Participer à **différents projets internes et externes** (ex : implémentation d'un outil CRM, campagnes marketing, développement de matériel promotionnel, encadrement de stagiaires,...)

Profil recherché :

- vendeur avec >4 années d'expérience professionnelle
- bilingue FR / NL
- connaissance du secteur du jardinage et/ou du maraîchage/horticulture
- intérêt pour le développement durable
- passionné, proactif et orienté solutions
- organisé et autonome
- permis de conduire B

Notre offre :

- un travail porteur de sens grâce à des produits efficaces, durables et locaux
- l'opportunité de rejoindre une entreprise innovante en plein développement
- un environnement de travail stimulant où vos actions auront un impact direct
- un contrat à durée indéterminée
- un package salarial adapté à votre expérience

Informations et candidatures :

Alexandre MEIRE
Administrateur-Délégué
+32 474 411 982
am@purver.be