

Fabriqueur de menuiseries extérieures
recherche un
« Délégué Commercial B2B – Hunter » (m/f)
Référence adva EC821

L'ENTREPRISE

L'entreprise est une société belge située dans la province de Namur. Elle fabrique des menuiseries extérieures en PVC et en aluminium depuis de nombreuses années. Elle a bâti son succès sur la qualité de ses produits et de son service. Plus de 20.000 portes et châssis sont produits chaque année.

Le succès de la société est aussi basé sur les valeurs qu'elle véhicule :

- le professionnalisme : chaque collaborateur donne le meilleur de lui-même pour assurer la satisfaction de ses clients,
- le respect des relations sur le long terme,
- le respect de l'environnement.

Pour faire face à son développement, la société recherche aujourd'hui un Délégué Commercial B2B expérimenté pour renforcer l'équipe commerciale.

LA FONCTION

Le Délégué Commercial B2B est un véritable Business Development Manager (BDM). La prospection est dans ses gènes, et il se focalise sur le marché des revendeurs poseurs. Il en analyse le marché afin d'en avoir une bonne maîtrise.

Par une prospection active et qualitative, le BDM se concentre prioritairement sur les partenaires qui apportent et apporteront les affaires les plus rentables sur le court, le moyen et le long terme. Il gère bien entendu les clients existants pour qu'ils bénéficient du meilleur support de la part de l'entreprise et que grâce à cela, ils proposent eux-mêmes un service de qualité à leurs propres clients. Il développe à leur attention une offre personnalisée.

Le BDM maîtrise ses produits et se montre crédible en prodiguant des conseils éclairés.

Outre une augmentation du business (chiffre d'affaires et rentabilité), nous attendons du BDM d'être l'ambassadeur de l'entreprise et de savoir argumenter en faveur de la qualité et de la valeur ajoutée.

PROFIL

Qualification, expérience & compétences :

- Formation technique et/ou commerciale reconnue de type baccalauréat (ou équivalent par expérience)
- Expérience probante dans une fonction similaire
- Un intérêt pour le monde de la construction est nécessaire.
- Une bonne introduction dans le monde de la menuiserie extérieure est demandée.
- Très bonne connaissance des outils MS Office
- La connaissance d'un logiciel de devis (WinPro ou similaire) et/ou d'Autocad est un avantage.
- Maîtrise du Français
- La connaissance du Néerlandais est un sérieux avantage.

Personnalité :

- Sens commercial développé (Hunter)
- Orientation client et solution
- Excellente présentation
- Bon relationnel et bonne communication (orale et écrite)
- Sens de la persuasion
- Précis, synthétique, organisé
- Impliqué
- Autonome tout en ayant un solide esprit d'équipe
- Franchise, honnêteté, stabilité, fidélité et respect

OFFRE

- Une fonction enrichissante et variée au sein d'une entreprise dynamique à taille humaine
- La possibilité de travailler de manière autonome sur des projets ambitieux et novateurs
- Une prise de responsabilités réelles
- Des possibilités d'évolution
- Une rémunération attractive (fixe + variable) assortie d'avantages extra-légaux (voiture, GSM,...)

POSTULER

Si vous correspondez au profil et que vous êtes motivé pour relever ce défi, envoyez votre CV et une lettre de motivation circonstanciée à : eric.croisy@adva-consult.com.

Pour un retour rapide, mentionnez la référence de la fonction : EC821. Votre candidature sera traitée en toute confidentialité.

Nous ne pourrions vous assurer un bon suivi de votre candidature que si votre profil correspond aux prérequis.

A propos d'adva consult

Pour plus d'informations relatives à adva consult, visitez www.adva-consult.com.

Bureaux adva consult : Chaussée de Mons, 5a bte B1 – B1400 Nivelles
+32 (0) 67 33 37 93 – info@adva-consult.com