

Technico-Commercial (m/f)
Structures métalliques - Rayonnage industriel
Référence EC861b

L'ENTREPRISE

Basée au cœur du Brabant Wallon, l'entreprise est une PME belge à taille humaine spécialisée dans la conception, la fabrication, la vente et l'installation de systèmes de stockage industriels et de rayonnages (racks à palettes, Drive-in,...). Elle est également active à l'international en s'appuyant sur un réseau de distributeurs professionnels (pays limitrophes à la Belgique).

Dès la conception des produits, il est tenu compte de la qualité et de la facilité de mise en œuvre de ces produits qui sont connus et reconnus pour leur robustesse et leur longue durée de vie. La société se différencie également par sa capacité à concevoir et fabriquer des équipements sur mesure, ainsi que des petites séries dans de brefs délais.

Dans le cadre de son développement, la société recherche un Technico-Commercial qui devra être capable d'analyser et de comprendre les besoins des clients afin de leur apporter la meilleure solution possible.

LA FONCTION

Objectif de la fonction :

En intégrant une équipe existante composée d'ingénieurs et de dessinateurs, le Technico-Commercial qui sera engagé deviendra commercialement responsable des marchés qui lui ont été attribués. Il veillera à visiter la clientèle existante, et à développer son portefeuille de clients par une prospection active. La clientèle existante est composée de grands comptes qui nécessitent un suivi à long terme, mais également d'entreprises de taille moyenne, voire des PME/TPE avec parfois juste un besoin ponctuel.

Le Technico-Commercial travaillera en étroite collaboration avec son management en veillant au respect des objectifs qui lui auront été fixés. Il sera également en contact étroit avec l'engineering et l'atelier pour s'assurer que le client obtiendra les produits et services qu'il est en droit d'attendre.

Le Technico-Commercial a également un rôle d'Assistance technique sur les gros chantiers, en ce y compris les prises de mesures.

Partie commerciale :

- Analyser les besoins des clients et prospects
- S'assurer de disposer de tous les éléments nécessaires pour pouvoir réaliser le projet
- Proposer aux clients des solutions (en collaboration avec l'engineering)
- Rédiger les offres pour les clients étrangers et les représentants qui couvrent le marché local
- Enregistrer les commandes à fabriquer
- Suivre les commandes au niveau qualitatif
- Prospecter de nouveaux comptes nationaux (chaînes de bricolage,...)
- Ventes en direct sur le marché français et luxembourgeois
- Visites des revendeurs à l'étranger

Partie technique :

- Réaliser des plans d'ensemble (en collaboration avec l'engineering)
- Rédiger les plans et les dossiers de fabrication de toutes les pièces à fabriquer, en ce y compris les dessins 3D pour le catalogue technique
- Rédiger les plans de montage
- Analyser les risques et rédiger un plan d'intervention pour les montages
- Mettre à jour les plans actuels des pièces à fabriquer

Partie développement :

- Développer de nouveaux articles
- Mettre en conformité les articles existants
- Réaliser les études de stabilité pour les produits de stockage
- Calculer les tableaux de charges
- Exécuter les tests nécessaires afin de répondre aux normes en vigueur

PROFIL

Qualifications

- Ingénieur Industriel ou Bachelier expérimenté (ou équivalent par expérience)
- Plus que le diplôme, c'est l'expérience, les compétences, la personnalité et la motivation qui feront la différence.

Expérience & connaissance

- Une expérience réussie dans la vente B2B de produits techniques est demandée (mécanique, construction métallique, métallurgie, électromécanique, mécano-soudé,...).
- Une expérience en milieu industriel est souhaitée.
- Une bonne introduction dans les milieux du stockage industriel est souhaitée.
- Bonnes connaissances en dessin technique (Autocad, Sketchup ou équivalent)
- Bonnes notions techniques générales (mécanique, soudure, tôlerie,...)
- Le fait d'être capable de faire des calculs (résistance des matériaux) est un avantage.
- Maîtrise de la suite Office

Compétences et aptitudes

- Sens commercial et sens du service (vente conseil)
- Capable d'ouvrir de nouvelles portes (prospection)
- Meticuleux, précis et méthodique
- Esprit analytique
- Bonne vision 3D

- Capacités à imaginer et à calculer une structure, et à la dessiner
- Capable de travailler de manière autonome
- Excellente présentation
- Très bonne communication (orale et écrite)
- Curiosité et capacité à penser « out of the box »
- Bonne organisation, planning
- Travail en équipe tout en étant capable de travailler de manière autonome
- Capable de prendre des initiatives
- Sens des responsabilités
- Franchise, honnêteté, stabilité, fidélité et respect
- Proactif, motivé & dynamique
- Ouvert à des voyages de courtes durée à l'étranger

Langues

- Maîtrise du Français
- Bonne connaissance de l'Anglais et du Néerlandais
- La connaissance d'une autre langue (Allemand, Luxembourgeois,...) est un avantage.

OFFRE

L'entreprise propose un emploi stable, motivant et valorisant au sein d'une société dynamique à taille humaine.

Contrat à durée indéterminée assorti d'un package salarial en ligne avec l'expérience et les compétences. Une voiture de société fait partie du package.

Une période de formation est prévue pour se familiariser aux spécificités de l'entreprise et afin de pouvoir disposer des moyens nécessaires à la fonction.

POSTULER

Si vous correspondez au profil et que vous êtes motivé pour relever ce défi, envoyez votre CV et votre lettre de motivation à Eric Croisy : eric.croisy@adva-consult.com. Mentionnez la référence de la fonction : EC861b.

Votre candidature sera traitée en toute confidentialité, mais nous ne pourrions vous assurer un bon suivi de votre dossier 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
B-1400 Nivelles
+32 (0) 67 33 37 93
info@adva-consult.com