

ISOHEMP – CONSTRUCTION DURABLE VERS UN FUTUR DÉCARBONÉ

Actif dans le secteur de la rénovation et de la construction durable et écologique, Isohemp (www.iso hemp.com) est un fabricant belge de produits biosourcés, basés sur un mélange de chanvre, de chaux et d'eau, qui offrent une isolation thermique et acoustique importante ainsi qu'une régulation hydrique et une résistance au feu. La société a été fondée en 2012 par trois jeunes entrepreneurs et a inauguré en 2021 une nouvelle usine de production innovante et à la pointe de la technologie, à Fernelmont, près de Namur (E42, 3 min. de la sortie 10).

Une équipe enthousiaste et énergique de près de 40 personnes permet à Isohemp de réaliser chaque année une croissance importante aussi bien en Belgique qu'à l'international.

En tant que leader mondial de sa technologie et afin de réaliser ses ambitions de croissance, Isohemp recherche activement **son technico-commercial interne (m/f)** dans le cadre de son déploiement sur le **marché français**.

VOTRE ROLE : AMBASSADEUR/RICE DE PREMIÈRE LIGNE

En tant que technico-commercial(e) interne, vous assurez, depuis les bureaux de Fernelmont, le support commercial auprès des 5 membres de l'équipe de vente active en France.

Votre fonction est variée et s'articule autour des points suivants :

- Être le premier contact pour tout prospect et client en France, depuis la réception de la demande, en passant par l'analyse du besoin jusqu'à éventuellement la prise en charge complète de la demande tenant compte de vos compétences techniques et de votre avancée en termes de formation à nos produits.
- Elaborer des réponses techniques, orienter les prospects vers nos distributeurs, diffuser les documentations et supports utiles, rédiger les devis standards et en assurer le suivi dans notre CRM.
- Être un véritable support pour notre équipe commerciale de terrain pour l'envoi de données techniques, de documentations commerciales, d'échantillonnage, de finalisation d'offres de prix et de dossiers commerciaux plus conséquents.
- Former un binôme commercial de référence pour nos clients distributeurs en assurant le traitement complet des commandes de manière efficace et en optimisant l'organisation de la partie logistique en collaboration avec vos collègues en charge de la gestion des transporteurs.
- Apporter une réponse qualitative et un service efficace à toute demande et être force de proposition pour améliorer en continu l'organisation du service.
- Assurer l'organisation d'événements externes tels que les salons, formations, animations sur le terrain, ... et ce, en étroite collaboration avec l'équipe Marketing et, en fonction de la pertinence, y prendre part activement en y étant présent.
- Organiser chaque trimestre les réunions d'équipe au siège d'Isohemp France situé à proximité de Troyes et y être présent.
- Partager vos idées d'amélioration et contribuer à l'atteinte des objectifs de vente de votre équipe.

VOTRE PROFIL : ORGANISATION, SENS COMMERCIAL ET PASSION POUR LA CONSTRUCTION DURABLE

- Au-delà d'un diplôme, nous recherchons une personnalité à l'écoute, qui allie un sens du contact inné, une soif d'apprendre et un esprit d'équipe inégalé.
- Le secteur de la construction, l'écologie et le développement de solutions innovantes en faveur de l'environnement vous stimulent.
- Techniquement parlant, vous avez idéalement l'habitude de lire des plans, de comprendre les volumes d'un bâtiment, de réaliser des métrés et surtout, vous souhaitez continuer à développer vos connaissances techniques.
- Toute expérience professionnelle en lien direct avec le marché français est un véritable atout.
- Proactif et engagé, vous avez le sens de l'organisation et êtes reconnu pour votre fiabilité, votre capacité d'adaptation, votre sens du service et votre enthousiasme.
- Vous maîtrisez Ms Office et utilisez avec aisance un CRM ; Odoo étant notre outil de gestion.
- Vous êtes ouvert à des déplacements ponctuels en France (ca. 6x/an pour une durée de 2 jours).

CE QUE ISOHEMP VOUS OFFRE

- Un projet d'entreprise unique, des collègues investis et une formation sur-mesure quant à la mise en œuvre de nos produits.
- Un management ambitieux et transparent.
- Une fonction-clé au cœur de l'activité qui offre des contacts multiples, des projets concrets et un réel impact sur les résultats de l'entreprise.
- L'opportunité de travailler au sein d'une industrie innovante où le professionnalisme va de pair avec la culture de l'efficacité et la satisfaction de ses clients.
- Un salaire compétitif en accord avec les standards du marché agrémenté d'un véhicule, d'une carte 'carburant' et d'autres avantages extra-légaux.

Vous êtes dans les starting-blocks pour faire partie de notre aventure et mettre votre énergie et vos idées au service d'une entreprise en plein essor ? Nous attendons avec enthousiasme votre candidature à l'adresse : job@isohemp.com.

Pour toute question, n'hésitez pas à contacter Delphine Lefrère 0473 74 13 73