

## 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](http://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 un.e **Technico-commercial.e interne** pour les marchés de l'**EXPORT**.

### VOTRE RÔLE : AMBASSADEUR/RICE DE PREMIÈRE LIGNE

En tant que technico-commercial(e) interne, vous assurez le traitement de l'ensemble des demandes de nos clients EXPORT qui se trouvent hors Belgique, France et Grand-duché de Luxembourg.

#### Votre fonction consiste à :

- Participer au développement d'Isohemp comme solution biosourcée et être l'ambassadeur/l'ambassadrice de l'habitation saine et de la construction durable.
- Réceptionner les demandes commerciales issues des différents canaux de communication (Site Web, mail, téléphone...), convertir ces demandes en opportunités d'affaires en assurant une réponse technique et commerciale convaincante.
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe de vente export, assurer les interactions tant avec des maîtres d'ouvrage, des entrepreneurs et des architectes que des revendeurs et assurer en équipe le déploiement du réseau de distribution dans le monde.
- Assurer la rédaction d'offres commerciales nécessitant l'analyse de plans et la compréhension d'informations techniques, en organiser le suivi et les relances jusqu'à conclure la vente.
- Argumenter quant aux avantages de l'utilisation des produits Isohemp tout en anticipant les éventuelles objections.
- Maintenir à jour la base de données client et le CRM.
- Participer activement aux activités commerciales telles que nos Webinaires, nos Export days et diverses foires commerciales.
- Contribuer aux objectifs de vente de votre équipe.

### VOTRE PROFIL : TALENT COMMERCIAL ET PASSION POUR LA CONSTRUCTION DURABLE

- Au-delà d'un diplôme, nous recherchons une personnalité qui allie un sens du contact inné, une soif d'apprendre et un esprit d'équipe inégalé.
- Techniquement parlant, vous avez l'habitude de **lire des plans**, de comprendre les volumes d'un bâtiment, de **réaliser des métrés** simples et surtout, vous souhaitez continuer à développer vos connaissances dans le secteur de la construction, du parachèvement, de la rénovation, ...
- Vous êtes sensibilisé par la construction durable, l'écologie et l'innovation.
- Vous avez le sens de l'organisation et êtes reconnu pour votre rigueur, votre sens du service et votre enthousiasme.
- Vous maîtrisez Ms Office et avez une **parfaite maîtrise tant à l'oral qu'à l'écrit de l'Anglais**. La pratique de l'allemand est un plus.

## 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@iso hemp.com](mailto:job@iso hemp.com).*

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