

TECHNICO-COMMERCIAL

ISOHEMP – CONSTRUCTION DURABLE VERS UN FUTUR DÉCARBONÉ

Actif dans le secteur de la rénovation et de la construction durable et écologique, Isohemp 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. Une nouvelle usine de production innovante et à la pointe de la technologie a vu le jour en 2021 à Fernelmont, près de Namur.

Une équipe enthousiaste et énergique de 35 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 est à la recherche d'un technico-commercial - 'construction durable' pour la Wallonie au sein d'une équipe constituée d'une directrice commerciale, d'un technico-commercial et d'une commerciale interne.

VOTRE RÔLE

- Participer au développement d'Isohemp comme solution biosourcée et devenir **l'ambassadeur de l'habitation saine et de la construction durable**.
- Construire une relation de confiance avec les architectes, les entrepreneurs et les partenaires de votre réseau. En tant que **créateur de marché et gestionnaire de projets**, développer des partenariats à long terme pour un résultat durable.
- **Convaincre des prospects**, répondre à leurs objections et mettre en avant les avantages et applications des blocs de chanvre grâce à votre créativité et votre vision. Des outils marketing sont à votre disposition pour vous aider dans votre démarche (brochures, formations, présentations...).
- Accompagner les partenaires impliqués dans le processus de décision, de la phase d'étude de projet jusqu'à la phase de construction. **Prescrire** les produits auprès des architectes et les intégrer dans les cahiers de charges et réaliser **les offres de prix**. Un support technique interne est disponible pour vous aider dans votre mission auprès de vos clients.
- Organiser des sessions d'informations et de **réseautage** et accompagner vos prospects et vos clients à des visites de chantier et des démonstrations. Participer à **des foires ou des actions de communication**.

Votre région sera, dans un premier temps, **la Wallonie**, région qui sera affinée par la suite pour une organisation optimale.

Après une formation approfondie, vous serez **autonome** dans votre travail. Toutes les 2 semaines, vous serez présent dans nos bureaux à Fernelmont pour une réunion commerciale avec l'équipe ou pour des visites clients et/ou prospects.

En résumé, nous proposons un réel défi pour un talent commercial entreprenant et novateur, prêt pour un futur décarboné.

VOTRE PROFIL : UN TALENT COMMERCIAL AVEC UNE AFFINITE REELLE POUR LA CONSTRUCTION DURABLE

- Vous êtes **un talent commercial** capable d'adapter votre discours pour répondre au mieux aux besoins exprimés par vos interlocuteurs.
- Vous êtes passionné par la construction durable et écologique et êtes motivé par la réalisation de projets en blocs de chanvre.
- Une expérience dans le secteur de la construction est un atout mais des profils passionnés et dynamiques avec un sens commercial aiguisé sont également d'excellents ambassadeurs de nos produits.
- Le profil que nous recherchons doit être compétent dans **la vente et le suivi de projets**.
- Vous êtes un partenaire de confiance avec qui la collaboration et la communication est fluide.
- Vous êtes persévérant, dynamique, organisé et vous avez le sens des responsabilités.
- Vous maîtrisez les outils informatiques : Suite MO (Word, excel et PPT etc...). De plus, la lecture de plans et la réalisation de métrés n'ont pas de secret pour vous.
- Votre personnalité vous permet de vous intégrer facilement à une culture d'entreprise transparente et vous appréciez travailler avec de jeunes entrepreneurs ambitieux et efficaces.

CE QUE ISOHEMP PEUT VOUS OFFRIR

- Un challenge commercial pour un candidat motivé par la construction durable et décarbonée.
- L'opportunité de travailler dans un environnement PME où le professionnalisme va de pair avec la culture de l'efficacité ainsi qu'un cadre de travail axé sur l'humain et sur l'esprit d'équipe.
- Un salaire compétitif en accord avec les standards du marché agrémenté d'un véhicule de fonction, d'une carte carburant et d'autres avantages extra-légaux.

Si vous êtes intéressé par ce défi, n'hésitez pas à envoyer votre cv à l'adresse : job@isohemp.com.

Pour toute question, n'hésitez pas à contacter Céline Materne, responsable R&H au 081 39 00 13.