

TECHNICO-COMMERCIAL FRANCE

ISOHEMP - CONSTRUCTION DURABLE VERS UN FUTUR DECARBONE

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 près de Namur en Belgique.

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 de plusieurs technico-commerciaux - 'construction durable' dans le cadre de son déploiement en France.

VOTRE ROLE

Vous intégrez l'équipe commerciale France et travaillez en collaboration avec le service technique et marketing basés au siège de l'entreprise. Vous êtes chargé du développement commercial de l'entreprise sur votre secteur dans le segment de la rénovation des bâtiments mais aussi celui des constructions neuves en matériaux biosourcés. Vous devenez **l'ambassadeur de l'habitation saine et de la construction durable.**

Comme pour tous les produits innovants et classés comme non conventionnels pour le secteur du bâtiment en France, vous devez **créer et développer le marché** et accompagner les acteurs de ce marché en réalisant des démarches proactives et en développant des partenariats à long terme pour un résultat durable.

Votre rôle est de **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...).

Vous accompagnez les partenaires impliqués dans le processus de décision, de la phase d'étude de projet jusqu'à la phase de construction. Vous **prescrivez** les produits auprès des architectes et les intégrez dans les cahiers de charges et réalisez **les offres de prix**. Un support technique interne est disponible pour vous aider dans votre mission auprès de vos clients.

Vous organisez également des sessions d'informations et de **réseautage** et accompagnez vos prospects et vos clients à des visites de chantier et des démonstrations. Vous participez à **des foires ou des actions de communication.**

Notre développement nous amène à recruter plusieurs collaborateurs sur une zone géographique large, incluant Picardie, Normandie, Ile de France, Centre, Pays de Loire, Bretagne.

Chez ISOHEMP, nous nous adaptons aux personnes que nous recrutons. Nous construirons donc un secteur, au sein de ce territoire, qui vous correspond et répond pour vous comme pour nous à nos objectifs communs.

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 travailleur, 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'avantages.

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 0032 81 39 00 13.