

## INTERNAL TECHNICAL SALES SUPPORT

### ISOHEMP

Active dans la construction durable et plus particulièrement dans la production de blocs naturels et isolants utilisés dans le secteur de la construction et de la rénovation, **IsoHemp** est une société industrielle innovante en pleine expansion dans un marché en forte croissance. Elle est gérée par un management jeune et dynamique orienté développement et a pour ambition de devenir le leader européen de sa technologie.

La fonction regroupe un nombre de tâches très variées et la progression au sein de l'entreprise suivra l'expansion de celle-ci. Vous rejoignez donc une équipe ambitieuse avec d'importants challenges.

### MISSIONS

Le technico-commercial interne est en première ligne pour conseiller nos clients tant au niveau technique que commercial.

Vous êtes l'interface entre les clients et les commerciaux externes pour les transactions commerciales ainsi que pour leur suivi.

#### **Vos responsabilités :**

- Point de contact commercial central de l'entreprise
- Gestion interne des transactions commerciales et coordination en support des commerciaux externes
- Réalisation d'études techniques et financières pour des projets de rénovation et construction
- Support téléphonique pour les clients : comprendre les demandes des clients et leur donner des conseils techniques
- Analyse de projets et conseil auprès des architectes, bureaux d'architectes et bureau d'études.
- Rédaction d'offres de prix et suivi
- Réception des commandes, vérification, encodage et suivi
- Accueil des visiteurs et clients sur le site
- SAV : gestion des éventuels litiges en collaboration avec les commerciaux
- Participation à certains événements externes (salons, visites de chantier etc...)

## PROFIL

- Vous avez une formation commerciale et vous pouvez justifier d'une expérience dans le secteur de la construction (bureau d'études, négoce, chantier, construction,...) ou vous avez une formation technique (bachelier à orientation technique) et pouvez justifier d'une expérience commerciale.
- Vous avez 3 ans d'expérience dans une fonction similaire.
- Vous avez une réelle fibre commerciale et faites preuve d'une aisance communicationnelle tant à l'oral qu'à l'écrit. Vous savez convaincre, créer des liens et animer une discussion.
- Vous avez une affinité particulière pour le domaine technique et plus particulièrement dans le domaine de la construction
- Francophone ou néerlandophone, vous avez une bonne connaissance opérationnelle de la seconde langue.
- La flexibilité et la polyvalence sont des qualités importantes pour cette fonction.
- Autonome et proactif, vous vous adaptez rapidement à un nouvel environnement de travail et à une équipe.
- Vous êtes résistant au stress et vous savez faire face aux imprévus en étant orienté solutions.
- Vous êtes disponible rapidement pour une entrée en fonction dès que possible.

IsoHemp vous offre un travail intéressant et varié au sein d'une équipe jeune, dynamique, moderne et à dimension humaine.

Ayant une culture d'entreprise favorisant l'épanouissement et le développement des compétences, IsoHemp offre la possibilité à chacun de prendre des initiatives et de se développer au sein de son travail.

Vous évoluez au sein d'une société grandissante, dans un secteur en croissance, bénéficiant d'importantes perspectives d'avenir.

Nous vous proposons un contrat à temps plein en vue d'un CDI et une rémunération attractive assortie d'avantages extra-légaux.

Merci d'envoyer votre cv et votre lettre de motivation à l'adresse : [job@isohemp.be](mailto:job@isohemp.be).

Pour tout renseignement, n'hésitez pas à contacter Céline Materne au 081 39 00 13.