

KEY ACCOUNT MANAGER – SECTEUR PUBLIC

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.

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 développement continu, IsoHemp recherche activement son **Key Account Manager – secteur public**.

VOTRE MISSION

En tant que Key Account Manager, vous assurez le développement et la mise en œuvre de la stratégie commerciale auprès des acteurs du **secteur public** sur l'ensemble de la **Belgique**.

Vos responsabilités sont les suivantes :

- Vous définissez la stratégie à adopter auprès du secteur public et déployez un plan d'action efficace de prospection auprès des institutions publiques en charge des volets suivants :
 - Logements sociaux
 - Ecoles/ crèches
 - Patrimoine
- Vous identifiez les parties prenantes et acteurs clé au sein des administrations, intercommunales, bureau d'études spécialisés, ... et développez des relations de confiance à long terme avec votre réseau.
- Vous identifiez les améliorations structurelles à mettre en place afin d'être en adéquation avec les attentes spécifiques du secteur public.
- Vous instaurez une veille efficace et automatisée des marchés publics et établissez un processus de soumission en ligne avec les bonnes pratiques du secteur.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec l'ensemble de vos collègues, organisez le reporting de vos activités et rapportez au Responsable Commercial Belgique.

VOTRE PROFIL :

- Le secteur de la construction, les enjeux environnementaux et le développement de solutions innovantes font partie de votre ADN.
- Vous disposez d'une expérience probante de minimum 5 ans dans une fonction de développement commerciale auprès du secteur public.
- Vous avez une excellente connaissance des mécanismes de gestion des **marchés publics**.

Isohemp SA
Rue George Cosse, 1
5380 Fernelmont
Belgique

www.iso hemp.com

Tél : 0032 81 39 00 13
Fax : 0032 81 39 00 14
info@iso hemp.be

- Vous maîtrisez le français et avez une connaissance opérationnelle du **néerlandais**.
- Votre expérience allie la **prescription** et le suivi de **projets**.
- Vous êtes reconnu pour votre leadership et vous parvenez à créer des synergies entre différentes équipes.
- Vous maîtrisez la Suite Office et avez l'habitude de travailler avec un CRM.

ISOHEMP VOUS OFFRE

- Un challenge humain, unique, évolutif, varié au cœur d'une entreprise à forte croissance nationale et internationale.
- Un management ambitieux, ouvert et à l'écoute de vos idées.
- Un projet d'entreprise tourné vers l'avenir qui offre des produits respectueux de l'environnement, qui innove chaque jour et qui fait évoluer les pratiques dans le secteur de la construction.
- L'opportunité de valoriser votre expérience, d'apporter un impact direct sur les résultats de l'entreprise et d'élargir votre scope de compétences.
- Un contrat à durée indéterminé et un package salarial complet en lien avec vos atouts.

Vous êtes dans les starting-blocks pour faire partie de notre aventure et mettre vos talents en termes d'organisation, de sens des responsabilités, de gestion des priorités au service d'une entreprise en pleine expansion ? Nous attendons avec enthousiasme votre candidature à l'adresse : job@iso hemp.com.

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