

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 (www.iso hemp.com) est un fabricant belge de produits biosourcés et décarbonés, 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, en Belgique, 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.

Dans son optique de développement continu, IsoHemp recherche activement un **Technico-commercial** pour couvrir la région des **Hauts-de-France**.

VOTRE ROLE

Vous intégrez l'équipe commerciale France (5 personnes) 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**.

Vous **assurez le reporting** de vos activités dans notre outil informatique (ODOO) afin de garantir la traçabilité des projets en cours.

Vous **participez activement aux réunions commerciales** organisées dans nos bureaux de Troyes et contribuez à développer une ambiance de travail tournée vers l'atteinte d'objectifs ambitieux.

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

- Le secteur de la construction, les enjeux environnementaux et le développement de solutions innovantes font partie de votre ADN.
- Vous évoluez avec brio dans une fonction commerciale de terrain depuis minimum 3 ans dans le secteur des matériaux de construction et disposez de **connaissances générales en construction** (lecture et analyse de plan, réalisation de métrés, ...).
- Votre expérience allie une activité de **prospection** et de **prescription** auprès des **architectes** et entrepreneurs, la gestion de **marchés publics, la vente et le suivi de projets** ainsi que le **développement et l'animation d'un réseau de distribution**.
- Vous maîtrisez la Suite Office et avez l'habitude de travailler avec un CRM.
- S'agissant de cycles de vente longs et d'un produit innovant à faire découvrir au marché, vous vous distinguez par votre persévérance, votre excellent relationnel, votre capacité à convaincre, votre esprit d'équipe et votre tempérament d'entrepreneur.
- 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 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 indéterminée et un salaire compétitif en accord avec les standards du marché agrémenté d'avantages.

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 + 32 473 74 13 73