

## TECHNICO-COMMERCIAL HAINAUT-NAMUR-LUX

### 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](http://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, à Fernelmont, près de Namur (E42, 3 min. de la sortie 10).

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 son.s.a **Technico-commercial.e** pour les provinces de **Namur, du Hainaut** et **du Luxembourg**

### VOTRE ROLE

- Vous assurez le développement d'Isohemp comme solution biosourcée et êtes l'ambassadeur de l'habitation saine et de la construction durable.
- Vous construisez des relations de confiance avec les architectes, les entrepreneurs et les partenaires de votre région.
- En tant que créateur de marché et gestionnaire de projets, vous initiez et pérennisez des partenariats à long terme pour un résultat durable.
- Vous accompagnez vos clients et prospects dans leurs projets, analysez leurs demandes, identifiez les solutions à mettre en œuvre, établissez les offres de prix et mettez en avant l'ensemble des avantages et applications des produits Isohemp afin de convertir vos opportunités en projets concrets.
- Vous faites le reporting de vos activités dans notre outil informatique (ODOO) afin d'assurer la traçabilité des projets en cours.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec l'équipe marketing, vos collègues actifs sur les autres régions et bénéficiez de l'appui du service technique interne pour vous aider à élaborer les solutions techniques plus complexes.
- Vous organisez des sessions d'informations, des visites de chantier, des démonstrations de mise en œuvre de nos produits et participez activement à des activités de réseautage, des foires commerciales et autres événements de promotion de nos produits.
- Vous prenez part aux réunions commerciales organisées dans nos bureaux à Fernelmont et contribuez à développer une ambiance de travail tournée vers l'atteinte d'objectifs ambitieux.

## VOTRE PROFIL : TALENT COMMERCIAL ET AFFINITE REELLE POUR LE 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**, et le suivi de **projets et solutions techniques**.
- 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.
- Vous maîtrisez la Suite Office et avez l'habitude de travailler avec un CRM.
- Afin d'être le plus efficace dans cette fonction, vous résidez **en région namuroise**.

## 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 plein expansion ? Nous attendons avec enthousiasme votre candidature à l'adresse : [job@iso hemp.com](mailto:job@iso hemp.com).*

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