

SALES & TECHNICAL PROJECTS DEVELOPER - BRUXELLES

ISOHEMP – CONSTRUCTION DURABLE VERS UN FUTUR DÉCARBONÉ

Actif dans le secteur de la rénovation et de la construction décarbonée, IsoHemp (www.iso hemp.com) est un fabricant belge de **produits biosourcés** de très haute performance, tant en isolation thermique et acoustique qu'en régulation hydrique et en résistance au feu.

La société a été fondée en 2012 par de jeunes entrepreneurs et a inauguré en 2021 une nouvelle usine de production innovante à la pointe de la technologie, à Fernelmont près de Namur (E42, 3 min. de la sortie 10).

Une équipe enthousiaste et énergique de 50 collaborateurs permet à IsoHemp de réaliser chaque année une croissance élevée aussi bien en Belgique qu'à l'international.

Dans son optique de développement continu, IsoHemp recherche activement son **Sales & Technical Projects Developer** pour la région de **Bruxelles**.

VOTRE ROLE

- Vous assurez le développement d'IsoHemp comme solution biosourcée et êtes **l'ambassadeur de la construction et de la rénovation durables et saines** en région bruxelloise.
- Vous construisez des relations de confiance avec de nombreux **architectes, entrepreneurs** et autres partenaires de votre région.
- En tant que **développeur d'affaires** et gestionnaire de projets, vous pérennisez des partenariats à long terme pour un résultat durable et poursuivez la construction d'un réseau commercial solide.
- Vous **accompagnez vos clients et vos 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 solutions offertes par IsoHemp et de leurs avantages, 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 contacts et des projets en cours.
- Vous formez un binôme performant avec le technico-commercial interne de votre région et travaillez en étroite collaboration avec votre directeur commercial, l'équipe marketing, ainsi que vos collègues actifs sur les autres régions. Vous bénéficiez de l'appui du service technique interne pour élaborer les solutions techniques plus complexes.
- Vous initiez des **sessions d'informations**, des **visites de chantier**, des **démonstrations de mise en œuvre** de nos produits, des activités de **réseautage**, des foires commerciales et autres événements de promotion des produits IsoHemp.
- Vous participez activement 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, EXPERIENCE EN PROJETS ET AFFINITE REELLE POUR LE DURABLE

- **Votre ADN** : le secteur de la construction, vos convictions quant aux enjeux environnementaux, votre affinité pour le terrain et votre enthousiasme commercial.
- **Bilingue FR/NL**, Vous évoluez avec brio dans la **vente de projets** depuis minimum 3 ans et disposez de **connaissances générales en construction** (lecture et analyse de plan, applications en gros œuvre et en isolation).
- 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 bruxelloise**.

ISOHEMP VOUS OFFRE

- Un challenge humain, unique, évolutif, varié au cœur d'une entreprise à forte croissance nationale et internationale.
- Une ambiance de travail conviviale, des collègues engagés et un management ambitieux, ouvert et à l'écoute de chacun.
- 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 ? Nous attendons avec enthousiasme votre candidature à l'adresse : job@isohemp.com.

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