

TECHNICO-COMMERCIAL WALLONIE

ISOHEMP

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

Dans le but de renforcer l'équipe de vente, nous recrutons un Technico-commercial Wallonie. 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 défis.

MISSIONS

Vous intégrez le département commercial Wallonie constitué d'une directrice commerciale et d'une commerciale interne et travaillez en collaboration avec le service technique et marketing. Vous avez à charge le développement commercial de l'entreprise sur toute la Wallonie dans le segment de la rénovation des bâtiments. Vous développez le marché et accompagnez les acteurs de ce marché en réalisant des démarches proactives. Vous développez et convertissez les projets en chiffre d'affaires et représentez la société lors d'événements spécifiques.

Votre fonction :

1. Projets

- Vous créez et développez de nouveaux projets de chantier et augmentez le taux de conversion.
- Vous suivez de près les projets et les nouvelles demandes, créez des nouvelles opportunités de chantier et obtenez un taux de conversion élevé.
- Vous prescrivez les produits auprès des architectes et les intégrez dans les cahiers de charges de nouveaux projets de chantier.
- Avec l'aide du service commercial interne et du bureau d'études, vous établissez les offres de prix, et en gérez le suivi jusqu'à la commande.
- Soutenu par le service communication, vous organisez des démarchages et de la représentation auprès des entrepreneurs, constructeurs et architectes spécialisés ainsi que les bureaux d'ingénieurs-conseils.

2. Réseau professionnel

- Etant l'image d'IsoHemp, vous entretenez et développez un réseau en créant des liens avec les différents acteurs du secteur.
- Vous développez et réalisez les actions adéquates afin d'animer, fidéliser et accroître le réseau de professionnels de l'entreprise, entrepreneurs, architectes spécialisés, bureaux d'ingénieurs-conseils.

3. Représentation et développement de la marque

- Vous participez à des foires ou actions commerciales et de communication et réalisez des visites (de chantier et d'entreprise) pour faire la promotion de la société et de ses produits.

4. Stratégie

- Vous contribuez au meilleur positionnement des produits sur le marché.
- Vous apportez en interne de nouvelles idées d'actions ou de supports marketing, en vue des besoins du terrain, dans une volonté d'évolution et d'amélioration continue.

PROFIL

- Vous êtes un talent commercial avec une expérience confirmée en tant que technico-commercial du secteur.
- Vous avez une connaissance du secteur de la construction et plus spécifiquement de la rénovation ainsi qu'une expérience dans la vente de matériaux. Vous disposez de connaissances techniques et vous êtes sensible et intéressé au secteur des matériaux durables.
- De bonne présentation, lier des contacts n'a pas de secret pour vous et vous savez ajuster votre discours à votre interlocuteur. Pour ce faire, vous maîtrisez le français tant oralement que par écrit.
- Flexible, ponctuel et organisé, vous êtes capable d'organiser un agenda et d'y inclure les tâches administratives et de la prospection clientèle tout en gérant les priorités et en étant orienté solutions.
- Vous maîtrisez les outils informatiques : suite MO (Word, Excel et PPT), navigateur web, WordPress,... Une connaissance de l'ERP Odoo est un atout.
- La fonction demande également une polyvalence et débrouillardise, propres aux pme.
- Vous prenez vos responsabilités et menez vos projets à bien.
- Vous communiquez aisément avec les autres membres de l'équipe et transmettez les informations importantes.

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 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.

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