Né de la fusion de deux sociétés ainsi que de l'apport des activités de production d'une troisième, notre client est actif dans le secteur métallique et le négoce d'accessoires industriels comme des profils de bordage et d'étanchéité, des charnières, ...
Dans le cadre de cette dernière activité et en vue de renforcer son équipe, il recherche, un

Sales and Business Developer (m/f)

Vous aurez pour mission de :

- Développer la politique commerciale en ligne avec les objectifs de la Direction Générale ;
- Assurer la gestion quotidienne de la division avec le support d'un collaborateur interne ;
- Elaborer, gérer et suivre le budget de la division ;
- Assurer la promotion, les ventes, la prospection et le développement du marché et de la clientèle ;
- Mettre au point et développer la plateforme d'e-commerce ;
- Assurer la mise en place d'un CRM ;

Votre profil est le suivant :

De formation Commerciale – Marketing de niveau supérieur ou assimilée, vous êtes parfait bilingue néerlandais-français, la connaissance de l'anglais est un atout.

Vous bénéficiez d'une expérience de 1 à 5 ans en gestion des ventes de produits utilisés par les industries, les grossistes et les distributeurs de fournitures industrielles.

Fin négociateur, doté d'une personnalité affirmée, vous êtes capable de gérer et de développer les activités commerciales de la division et de nouveaux marchés.

Vous serez à même d'établir des relations solides avec la clientèle et d'assurer les objectifs commerciaux de l'entreprise.

Lieu de travail : vous opèrerez à partir du département commercial situé dans le Brabant Wallon pour la gestion quotidienne de l'activité et aurez des déplacements occasionnels sur le site de production.

Rémunération : le « package salarial » pour cette fonction est négociable au vu des qualifications et de l'expérience du/de la candidat(e).