

External Sales h/f

Service Après-Vente

DEF Northern Europe fait partie du Réseau DEF, dont le core-business est la Sécurité Incendie. Ce réseau international d'entreprises compte aujourd'hui 29 agences en France et 17 filiales à l'étranger pour un total d'environ 2.100 collaborateurs dans le monde.

VLV et DEF Belgium, deux filiales de DEF Northern Europe, comptent 125 travailleurs qui s'engagent tous les jours à fournir les meilleurs services et solutions à nos clients. Pour ces deux sites, nous sommes actuellement à la recherche d'External Sales h/f.

Raison d'être de la fonction :

- Garantir le développement commercial du service conformément aux budgets établis
- Garantir l'atteinte des objectifs commerciaux conformément à la politique stratégique de l'entreprise et du service Après-Vente

Missions principales :

Rapportant directement au Manager du département Après-Vente, vos missions principales seront :

- La vente et la promotion de l'ensemble de l'offre de VLV ou DEF Belgium.
- Etre garant du portefeuille clients défini en accord avec le Manager.
- Fidéliser, développer les activités commerciales au sein de la clientèle existante.
- Optimiser le développement dans son secteur (prospection active).

Profil recherché :

- Une maîtrise parfaite du français ainsi que du néerlandais, tant à l'écrit qu'à l'oral.
- Bonnes connaissances techniques (électricité, électromécanique, automation...).
- Le permis B est obligatoire.
- Une première expérience en tant que Commercial, de préférence dans le(s) domaine(s) de l'intrusion, de la détection incendie, de la téléphonie et/ou de la construction en générale est un atout.

Qualités recherchées :

- Force de persuasion
- Bonne présentation
- Bonnes compétences en communication
- Orienté(e) service client

Contact :

Sarah Peleman

HR & Communication Manager DEF Northern Europe

sarah.peleman@def-online.be