



Société belge créée il y a plus de 20 ans, Glutton® (www.glutton.com) est une PME dynamique et innovante spécialisée dans la production et la distribution d'aspirateurs de déchets industriels ou urbains du même nom. Présent dans 56 pays sur 5 continents et récompensé par de nombreux prix, Glutton® fait partie des PME belges connaissant une forte croissance avec un chiffre d'affaires de près de 8M€. Soucieux d'allier performance et qualité de vie, Glutton® compte aujourd'hui 48 collaborateurs, un service de recherche et développement et affiche une position de leader sur son marché. Dans le cadre de son développement, l'entreprise est activement à la recherche d'un (m/f) :

Technicien Après-Vente

Benelux – Nord de la France

Garantir l'entretien et le dépannage auprès des clients sur votre région

- Vous appliquez la politique de service après-vente sur le terrain en assurant le suivi des contrats de maintenance auprès des clients.
- Vous diagnostiquez les pannes, effectuez les réparations nécessaires et formez les utilisateurs aux équipements et aux produits.
- Par votre écoute, vous êtes un support actif à la vente de contrat de maintenance, de pièces détachées et autres consommables.
- Vous travaillez en relation étroite avec les différents départements de l'entreprise (le support commercial interne, les commerciaux, les autres membres du service SAV...) et faites remonter en interne les informations du terrain.
- Vous représentez l'image et les valeurs de la société lors de tout contact et rapportez à l'After-Sales Manager.

Vos atouts : Compétences techniques – Sens du service – Rigueur

- De formation orientée mécanique, électricité ou électronique, vous possédez une expérience réussie en support technique ou SAV
- Vous maîtrisez MS Office et parlez couramment français et néerlandais.
- Rigoureux et à l'écoute, vous gérez en toute autonomie votre planning d'intervention et répondez aux demandes des clients avec réactivité et pertinence.
- Votre esprit nomade, votre curiosité technique et votre empathie commerciale font de vous le candidat idéal pour cette fonction.

Une expérience professionnelle enrichissante dans une société en pleine croissance

Une société familiale, leader sur son marché mettant l'accent sur le respect des valeurs et des relations humaines. Un management visionnaire, inspirant et ouvert. Un cadre de travail chaleureux, dynamique qui encourage la prise d'initiatives ainsi que le développement personnel. Des contacts à tous les niveaux de la société. Une fonction très variée avec une multitude de défis et un réel potentiel de développement.

Coordonnées Mercuri Urval : réf. **BE-01762** - tél. : +32 (10) 23 49 99 - www.mercuriurval.be