**Remacle Beton** et **Marlux** font partie du groupe irlandais **CRH** ([www.crh.com](http://www.crh.com)), actif dans 37 pays avec 4.000 usines dans le monde entier et employant environ 90.000 collaborateurs. Remacle et Marlux s’imposent comme des partenaires fiables et professionnels pour les produits préfabriqués en béton prêts à l’emploi pour les applications en sous-sol et hors-sol: les produits d’eau de pluie et d’eaux usées, les accessoires de jardin et de construction (caves préfabriquées, linteaux, couvre-murs) et pavage (dalles de terrasse et pavés).

Pour la région **Namur - Hainaut**, Remacle et Marlux sont à la recherche d'un (m/f)

**Account Manager**

**Acteur mondial à la recherche d’un talent créatif**

**Apportez une valeur ajoutée en toute autonomie**

* Vous travaillez au sein d’un groupe financièrement solide de renommée internationale.
* Vous êtes respecté en tant que personne: vous pouvez compter sur un degré élevé de transparence, d’autonomie et tout le support nécessaire en vue de réaliser vos objectifs.
* Vous prenez la relève d’un portefeuille important de clients avec un chiffre d'affaires substantiel (commerçants et entrepreneurs).
* Votre portefeuille de produits est unique en terme de part de marché.
* Ce sont vos clients qui comptent: vous recevrez le soutien nécessaire de la part de la direction notamment sur le plan logistique.
* Vous vous concentrez sur le marché externe: vous serez soutenu administrativement par un support interne expérimenté et une équipe technique.
* Bien entendu vous recevrez un package salarial très compétitif.

**Vous voulez vous développer davantage dans la vente**

* Au cours d’une période d’introduction, vous serez formé sur les nombreuses possibilités des produits.
* Ensuite, vous serez responsable du développement du portefeuille de clients existants.
* Vous travaillez activement sur l'expansion de la gamme de produits auprès de vos clients, vous cherchez de nouvelles opportunités, et veillez à un bon équilibre entre les revenus et les marges.
* Vous vous adressez aux architectes, bureaux d’études, promoteurs, grands entrepreneurs en vue de projets intéressants.
* Le but ultime: des clients satisfaits et fidèles et un chiffre d'affaires croissant.
* Vous apportez un support technique primaire et faites remonter l’information afin de participer à l’amélioration et au développement des produits.
* Vous travaillez en relation étroite avec le support interne à Floriffoux et vous partagez vos expériences avec vos collègues du service extérieur.

**Ambition et dynamisme sont plus déterminants qu’une longue expérience**

* Vous êtes dynamique et vous avez un profil de vente fiable et ambitieux; vous êtes passionné par la vente.
* De préférence vous avez reçu une formation technique ou commerciale.
* Disposer de quelques années d'expérience réussie dans la vente externe dans le secteur de la construction est un atout, mais le contexte et le produit sont moins importants que votre ambition de faire une différence dans un rôle commercial externe.
* Vous travaillez de manière proactive et indépendante et vous n’êtes pas facilement déstabilisé.
* Vous établissez facilement des contacts et vous disposez d’excellentes compétences de communication.
* Vous êtes flexible, vous n'avez pas peur de participer à des foires, des journées portes ouvertes,....
* Vous maîtrisez le français et vous n’hésitez pas à vous exprimer en néerlandais.

Coordonnées Mercuri Urval: **réf. BE-02063** - tél. +32 (0)11 28 78 28 - [www.mercuriurval.be](http://www.mercuriurval.be)

<http://www.mercuriurval.com/fr/Countries/Belgium/Immobilier--BTP/Annonce/Postulez/?ad=37965>