

KEY ACCOUNT MANAGER

Notre client est spécialisé dans les solutions de **moyenne tension** et **haute tension** pour les **infrastructures électriques**. Il propose des produits et des services liés à la gestion de l'énergie, de la distribution et de la protection des réseaux électriques.

Afin de renforcer équipes, nous recrutons activement un.e :

KEY ACCOUNT MANAGER

Description de fonction

En tant que **responsable de comptes stratégiques**, vous êtes l'ambassadeur de l'entreprise auprès des clients du **secteur public** à **Bruxelles** et en **Flandre**. Votre mission principale consiste à conseiller et à proposer des solutions systémiques, afin de contribuer à l'expansion de l'offre de services dans le secteur public.

Vous interagissez principalement avec des clients dans les domaines des infrastructures publiques tels que l'électricité, les télécommunications, le gaz, etc.

Vous travaillez en étroite collaboration avec la direction des ventes.

Vos Missions et Responsabilités générales sont notamment les suivantes :

- 1) **Développement du chiffre d'affaires** dans le secteur public et les projets d'infrastructure à Bruxelles et en Flandre :
 - Vous élaborez un plan d'action détaillé pour soutenir la croissance du marché, en définissant les étapes nécessaires à la vente de produits et solutions.
 - Vous gérez et planifiez les activités commerciales chez les clients clés, y compris dans le secteur public.
 - Vous analysez les besoins des clients sur les aspects techniques et budgétaires, en collaboration étroite avec les départements internes (produits, achats, ventes).
 - Vous répondez aux demandes de spécifications et soumettez des propositions techniques compétitives, tout en garantissant un bon rapport qualité-prix.
 - Vous négociez et suivez les offres commerciales, en traitant tous les aspects : technologie, prix, conditions de vente, logistique, etc.
 - Vous assurez un suivi rigoureux des contrats existants et récemment signés.
 - Vous entretenez des relations solides avec les clients et développez de nouveaux

- prospects pour élargir le portefeuille clients.
- Vous assurez une gestion efficace des contacts externes et fournissez des informations régulières sur le marché et les clients.
- Vous représentez la marque et ses valeurs, notamment à travers des actions marketing telles que des démonstrations de produits et des présentations commerciales.

2) Participation à l'amélioration continue :

- Vous identifiez des opportunités de développement commercial et contribuez à leur mise en place.
- Vous participez aux actions d'amélioration continue des processus internes.
- Vous gérez la documentation du marché, des clients et des projets.
- Vous collaborez avec les équipes des autres départements pour optimiser les résultats.

Votre profil

- Vous disposez d'un diplôme dans un domaine technique (idéalement en électromécanique ou en électricité), complété par une formation de niveau supérieur ou une expérience équivalente.
- Vous possédez une expérience réussie dans une fonction technico-commerciale ou en gestion de projets dans le secteur des infrastructures.
- Vous êtes un excellent communicant, et vous êtes une personnalité ouverte, avec une approche positive.
- Vous êtes un leader et vous aimez les responsabilités. Vous avez à cœur d'établir une relation de confiance avec les clients et les collègues.
- Vous êtes à l'aise pour interagir avec différents niveaux au sein de l'organisation.
- Vous possédez des bonnes connaissances techniques, notamment dans les domaines de l'électricité et/ou de l'électromécanique.
- Vous êtes capable de calculer les prix en fonction des coûts et des marges nécessaires pour garantir une croissance saine du chiffre d'affaires.
- Vous êtes autonome, organisé et capable de gérer votre emploi du temps de manière indépendante, tout en favorisant le travail en équipe.
- Vous êtes parfait bilingue français - néerlandais. La maîtrise de l'anglais est un atout.

Notre offre

- Un poste au sein d'une entreprise dynamique, en pleine croissance et leader dans son domaine.
- Une formation continue et un encadrement personnalisé.
- Un package salarial attractif adapté à votre expérience, accompagné d'une voiture de société, de 26 jours de congés/an, un ordinateur, d'un GSM, d'une assurance groupe, d'une assurance hospitalisation, de frais nets propres à l'employeur, d'un jour de télétravail par semaine, d'une prime CCT90, de chèques-repas de 7€/jour et de 250€ d'écochèques/an.
- Un environnement de travail agréable et de belles perspectives d'évolution.
- La possibilité d'intégrer une entreprise stable, fondée sur des valeurs humaines et familiales, offrant des perspectives sur le long terme.

Intéressé(e)? Contactez laurence.pelgrims@sandyou.be ou au 0486 79 59 61.