



IT - SMART Data Services
Recrutement d'un/une
Sales Engineer
« ingénieur technico-commercial »
Référence EC685

L'ENTREPRISE

Nous représentons une société de conseils informatiques qui accompagne les entreprises afin de les aider à optimiser et à pérenniser la maîtrise de leurs systèmes d'information et pour retirer un maximum de valeur ajoutée de leurs data.

Basée en Brabant Wallon, la société est présente dans toute la Belgique et rayonne dans les pays limitrophes. Elle est active dans différents domaines d'activité comme l'énergie, la mobilité, l'efficacité énergétique des bâtiments et l'environnement.

Les équipes sont composées de profils multidisciplinaires et complémentaires (Business Analysts, Data Scientists, Process Analysts, Statisticiens, Mathématiciens,...). Ces femmes et ces hommes travaillent ensemble tout au long des projets, depuis l'analyse des besoins jusqu'à l'implémentation de la solution et les tests de validation. La société est neutre d'un point de vue technologique. Elle n'impose aucun format ou standard à ses clients. Elle a également développé des outils performants pour aider ses clients à gérer ses projets de manière optimale.

LA FONCTION

Dans le cadre du développement de ses activités, notre client recherche un Sales Engineer investi et motivé qui assurera une fonction Technico-Commerciale afin de créer, de développer et de fidéliser la clientèle, et ce dans les différents domaines d'activité de la société.

Cette fonction impose de disposer d'un excellent bagage technologique et de compétences commerciales et managériales avérées afin de pouvoir analyser et comprendre le fonctionnement des entreprises.

Pour la partie technique de la fonction, nous attendons de l'ingénieur qu'il comprenne et s'approprie les métiers de la société.

Pour la partie commerciale de la fonction, nous attendons de cette personne clé qu'elle puisse détecter de nouvelles opportunités et identifier les attentes du client.

Le Sales Engineer pourra compter sur une équipe d'experts qui ont chacun une expertise pointue dans un ou plusieurs domaines de compétence (SMART Cities, Energie, Industrie, Data Sciences,...). Ensemble, ils participeront à l'élaboration d'une solution qui apportera un maximum de valeur ajoutée au client.

Contenu de la fonction :

- Identifier les entreprises et organisations, publiques ou privées, susceptibles d'être intéressées par les services de la société.
- Valider avec les experts les solutions que vous pourrez apporter au client.
- Rencontrer les utilisateurs et/ou les décideurs pour les convaincre que la société peut leur apporter une réelle valeur ajoutée.
- Identifier toutes les informations pertinentes et importantes parmi les informations générales afin d'aider au mieux le client à exprimer et à définir ses besoins.
- En collaboration avec les experts, rédiger une offre de services qui répondra à ces besoins.
- Convaincre le client de la valeur ajoutée que la société peut lui apporter, que ce soit en termes d'efficacité, de gains financiers ou d'aspects environnementaux.
- Suivre l'état d'avancement des projets en cours avec les experts de la société.
- Participer aux évènements et salons en ligne avec les activités de la société et assurer une veille technologique.
- Détecter toute nouvelle opportunité chez les clients existants (up-selling) et développer la clientèle par une prospection active.

PROFIL

Qualification :

- Formation supérieure (Master) de type Ingénieur Civil ou Industriel
- Un Ingénieur Commercial pourrait être pris en considération pour autant qu'il démontre une expérience substantielle réussie dans la vente de solutions et qu'il ait acquis une maîtrise technologique dans les domaines d'activité de la société.

Expérience :

- Une expérience commerciale est demandée.
- Une expérience dans au moins un des domaines d'application de la société est demandée.
- Une expérience dans la vente de solutions informatiques est un atout.

Langues :

- Maîtrise du Français et du Néerlandais
- Très bon niveau en Anglais

Compétences et outils :

- Maîtrise des outils informatiques de type bureautique
- Toutes autres connaissances ou compétences seront appréciées (langage de programmation, ERP, outil de méthodologie, gestion de projet,...).

Profil – Personnalité :

- Esprit commercial
- Souci du service au client
- Savoir écouter
- Sens analytique et Esprit de synthèse
- Créativité et orienté solution
- Capacité à développer un réseau de personnes clés
- Personnalité positive, enthousiaste et passionnée
- Persévérance, rigueur et efficacité
- Assertivité
- Qualités managériales
- Excellente présentation
- Excellente communication écrite et verbale
- Curiosité et capacité à penser « out of the box »
- Autonome tout en ayant un solide esprit d'équipe
- Résistance au stress

OFFRE

- Une fonction enrichissante et variée au sein d'une entreprise jeune et dynamique
- Une prise de responsabilités réelles associée à un suivi et à une formation adaptée
- Une rémunération attractive basée sur un fixe et une partie variable.
- Des avantages extra-légaux

POSTULER

Si vous vous reconnaissez dans le profil et que vous vous sentez motivé pour relever ce challenge, envoyez votre candidature à adva consult, Eric Croisy, de préférence par e-mail pour un traitement rapide : eric.croisy@adva-consult.com

Mentionnez la référence EC685. Votre candidature sera traitée en toute confidentialité. Rendez-vous sur notre site Internet pour prendre connaissance de notre « Charte de confidentialité ».

Nous ne pouvons pas vous assurer du bon suivi de votre candidature si votre profil ne correspond pas aux prérequis décrits ci-dessus. Une attention toute particulière sera donnée au profil de Hunter qui est recherché.

Plus d'informations relatives à adva consult ? Visitez www.adva-consult.com.

Bureaux adva consult :

Chaussée de Mons 5a, bte B1
B-1400 Nivelles
www.adva-consult.com
info@adva-consult.com
Tel +32 (0) 67 33 37 93