



Pour une entreprise spécialisée dans la
construction de cloisons
adva consult recherche un/une

Gestionnaire de Projets / Technico-Commercial

Référence adva consult EC686

L'ENTREPRISE

Basée à Wavre, la société fabrique ses propres cloisons modulaires et les exporte dans le monde entier. La qualité des matières premières est sélectionnée en respect des normes internationales les plus strictes. Les cloisons se sont, depuis toujours, distinguées par leurs caractéristiques innovantes et techniques. Que ce soit pour des réalisations de haut luxe, des bureaux ou des halls industriels, les cloisons produites sont faciles à monter et s'adaptent à toutes les exigences architecturales.

De plus, la société remplit, au niveau des projets, le service complet depuis l'étude des projets, la logistique pour l'acheminement jusqu'au pied du chantier de tous les composants et accessoires nécessaires à la pose de la cloison.

Dans le cadre de son développement, la société souhaite renforcer son équipe par l'engagement d'un Gestionnaire de Projets assorti d'une mission Technico-Commerciale.

LA FONCTION

Objectif de la fonction :

En collaboration avec la direction (Aspects Marketing et Plan de commercialisation) et le bureau d'études (Aspects techniques et gestion de projets), vous assurez le développement du chiffre d'affaires en tant que Technico-commercial / Gestionnaire de projets.

Description de la fonction :

En support avec le bureau d'études

Répondre aux appels d'offre d'entrepreneurs :

- Analyse des plans
- Calcul du prix et Remise de prix
- Éventuelle Mise en plans 2D Autocad
- Suivi de l'offre
- Suivi de la commande,
- Gestion de chantier si prise en charge de la sous-traitance de la pose

Répondre aux demandes d'installateurs ou des clients finaux d'entreprise :

- Mise en plans 2D Autocad
- Calcul du prix
- Suivi de l'offre
- Suivi de chantier
- Formation des nouveaux clients installateurs à la pose de nos cloisons

Participer à l'amélioration des produits et à la création de nouveaux profilés.

En support avec la direction

- Visites chez les architectes, bureaux d'études et présentation de nos produits
- Mise en place d'un réseau d'installateurs/poseurs.
- Participation au développement de distributeurs à l'international.
- Suivi de vos démarches commerciales en exploitant le CRM à votre disposition
- Participation à l'amélioration des outils Marketing
- Se mettre au courant en continu de toutes les innovations dans ce domaine et des actions de la concurrence

PROFIL

Qualification :

- Formation supérieure de type Baccalauréat ou Master (Ingénieur Industriel) en Construction
- La fonction est également ouverte à un profil commercial qui a une réelle affinité avec la technique et peut se prévaloir d'une expérience significative et reconnue dans le domaine de la cloison.

Expérience :

- Bonne connaissance du monde de la construction (parachèvement, châssis,...)
- Minimum 3 ans d'expérience dans le domaine de la cloison.
- Introduction auprès des prescripteurs (architectes, bureaux d'études,...) et des donneurs d'ordres (EG de construction, société immobilières,...)
- Bonne maîtrise d'un logiciel CAO (Autocad ou autre)
- Vision 3D
- Bonne connaissance des logiciels MS Office
- La connaissance du logiciel Missler est souhaitée (ou équivalent).

Personnalité :

- Sens commercial et sens du service
- Excellente présentation
- Bonne communication écrite et verbale
- Esprit analytique et de synthèse
- Helicopter view
- Flexibilité
- Autonome tout en ayant un solide esprit d'équipe
- Sens des responsabilités
- Capacité à travailler simultanément sur plusieurs projets
- Rigueur, précision & méthode
- Franchise, stabilité, fidélité et respect
- Résistance au stress

Langues :

- Maîtrise du Français
- Excellente connaissance du Néerlandais et de l'Anglais

OFFRE

- Un contrat à durée indéterminée
- Une fonction enrichissante au sein d'une entreprise familiale dynamique à taille humaine et respectueuse de ses clients et de son personnel
- L'opportunité de travailler sur des projets variés, qualitatifs et innovants
- Des responsabilités réelles
- Des perspectives de carrière à moyen et long terme
- Des formations adaptées
- Une rémunération attractive assortie de différents avantages extra-légaux

POSTULER

Si vous correspondez au profil et que vous êtes motivé pour relever ce défi, envoyez votre CV et votre lettre de motivation à adva consult, Eric Croisy, de préférence par e-mail pour un traitement rapide :

eric.croisy@adva-consult.com

N'oubliez pas de mentionner la référence de la fonction : EC686.

Votre candidature sera traitée en toute confidentialité.

adva consult

adva consult est une société de services aux entreprises. Actifs dans les ressources humaines, nous travaillons en partenariat avec nos clients afin de leur proposer des services à haute valeur ajoutée et axés sur le long terme : Recrutement, Evaluations, Coaching, Consulting,...

Spécialisé dans la Construction et l'Industrie, nous avons développé de solides compétences pour comprendre le métier de nos clients. Dans le cadre de recrutements, nous leur garantissons également de leur trouver des candidats qui ont non seulement les bonnes compétences et l'expérience requise, mais qui vont aussi pouvoir s'intégrer et s'épanouir parmi les équipes en place et dans le respect de la culture interne.

Pour le candidat, collaborer avec adva consult, c'est s'assurer d'être écouté et respecté, et ce pour pouvoir lui proposer une fonction qui cadre également avec ses motivations et ce, en toute confidentialité.

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

Bureaux adva consult : Chaussée de Mons, 5a bte B1
B-1400 Nivelles
info@adva-consult.com