

Ingénieur Technico-Commercial (m/f)
Charpentes métalliques - Rayonnage industriel
Référence EC850

L'ENTREPRISE

Basée au cœur du Brabant Wallon, l'entreprise est une PME belge à taille humaine spécialisée dans la conception, la fabrication, la vente et l'installation de systèmes de stockage industriels et de rayonnages (racks à palettes). Elle est également active à l'international en s'appuyant sur un réseau de distributeurs professionnels.

Dès la conception des produits, il est tenu compte de la qualité et de la facilité de mise en œuvre de ces produits qui sont connus et reconnus pour leur robustesse et leur longue durée de vie. La société se différencie également par sa capacité à concevoir et fabriquer des équipements sur mesure, ainsi que des petites séries dans de brefs délais.

Si la production principale concerne les racks à palettes, la société commercialise également une vaste gamme de produits qui complètent les installations de stockage et de magasins :

- Cloisons industrielles et cloisons de bureaux
- Une gamme complète de bacs plastique
- Des équipements d'archives et de bureau
- Des rayonnages et accessoires pour l'équipement de magasins, boutiques,...

Afin de renforcer son département « études », la société recherche Ingénieur Technico-Commercial qui intégrera et renforcera une équipe existante composée de dessinateurs et d'ingénieurs.

En contact avec les clients, l'Ingénieur Bureau d'études devra également être capable de communiquer avec eux pour analyser et comprendre leurs besoins afin de leur apporter de la valeur ajoutée. Certains clients sont basés dans les pays limitrophes à la Belgique.

LA FONCTION

Objectif de la fonction :

En intégrant une équipe existante composée d'autres Technico-Commerciaux, de Dessinateurs et d'Ingénieurs, le candidat qui sera engagé deviendra commercialement responsable des marchés qui lui ont été attribués. Il veillera à visiter la clientèle existante (account management), et à développer son portefeuille de clients par une prospection active. La clientèle existante est composée de grands comptes qui nécessitent un suivi à long terme, mais également d'entreprises de taille moyenne, voire des PME/TPE avec parfois juste un besoin ponctuel.

L'ingénieur travaillera en étroite collaboration avec son management en veillant au respect des objectifs qui lui auront été fixés. Il sera également en contact étroit avec l'engineering et l'atelier pour s'assurer que le client obtiendra les produits et services qu'il est en droit d'attendre.

Le Technico-Commercial sera également amené à :

- Analyser les besoins des clients et prospects
- S'assurer de disposer de tous les éléments nécessaires pour pouvoir réaliser le projet
- Proposer aux clients des solutions (en collaboration avec l'engineering)
- Réaliser des plans d'ensemble (en collaboration avec l'engineering)
- Rédiger les offres en collaboration avec le management et les défendre vis-à-vis des clients

PROFIL

Qualifications

- Ingénieur Industriel ou équivalent par expérience (mécanique, construction métallique, électromécanique,...)
- Plus que le diplôme, c'est l'expérience, les compétences, la personnalité et la motivation qui feront la différence.

Expérience & connaissance

- Une expérience réussie dans la vente en B2B de produits techniques est demandée.
- Une expérience en milieu industriel est souhaitée.
- Une bonne introduction dans les milieux du stockage industriel est demandée
- Bonnes connaissances en dessin technique (Autocad, Sketchup ou équivalent)
- Bonnes notions techniques générales (mécanique, soudure, tôlerie,...)
- Le fait d'être capable de faire des calculs (résistance des matériaux) est un avantage.
- Maîtrise de la suite Office

Compétences et aptitudes

- Sens commercial et sens du service (vente conseil)
- Capable d'ouvrir de nouvelles portes (prospection active)
- Meticuleux, précis et méthodique
- Esprit analytique
- Bonne vision 3D
- Capacités à imaginer et à calculer une structure, et à la dessiner
- Capable de travailler de manière autonome
- Excellente présentation
- Très bonne communication (orale et écrite)
- Curiosité et capacité à penser « out of the box »
- Bonne organisation, planning

- Travail en équipe tout en étant capable de travailler de manière autonome
- Capable de prendre des initiatives
- Sens des responsabilités
- Franchise, honnêteté, stabilité, fidélité et respect
- Proactif, motivé & dynamique
- Fierté du travail bien fait
- Ouvert à des voyages de courtes durée à l'étranger

Langues

- Maîtrise du Français
- Bonne connaissance de l'Anglais
- La connaissance d'une autre langue (Allemand, Luxembourgeois, Néerlandais,...) est un avantage.

OFFRE

L'entreprise propose un emploi stable, motivant et valorisant au sein d'une société dynamique à taille humaine.

Contrat à durée indéterminée assorti d'un package salarial en ligne avec l'expérience et les compétences. Une voiture fait partie du package.

Une période de formation est prévue pour se familiariser aux spécificités de l'entreprise et afin de pouvoir disposer des moyens nécessaires à la fonction.

POSTULER

Si vous correspondez au profil et que vous êtes motivé pour relever ce défi, envoyez votre CV et votre lettre de motivation à : eric.croisy@adva-consult.com. Mentionnez la référence de la fonction : EC850.

Votre candidature sera traitée en toute confidentialité, mais nous ne pouvons vous assurer un bon suivi de votre candidature que si votre profil correspond un minimum aux prérequis.

A propos d'adva consult

Pour plus d'informations relatives à adva consult, visitez www.adva-consult.com.

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