

Fabriqueur de menuiseries extérieures

recherche un

« Key Account Manager » (m/f)

Référence adva EC766

L'ENTREPRISE

L'entreprise est une société belge située en région namuroise. Elle fabrique des menuiseries extérieures en PVC et en aluminium depuis de nombreuses années. La société a bâti son succès sur la qualité de ses produits et de son service. Plus de 20.000 portes et châssis sont produits chaque année.

Le succès de la société est aussi basé sur les valeurs qu'elle véhicule :

- le professionnalisme : chaque collaborateur donne le meilleur de lui-même pour assurer la satisfaction de ses clients,
- le respect des relations sur le long terme,
- le respect de l'environnement.

Pour faire face à son développement, la société recherche aujourd'hui un Key Account Manager expérimenté pour renforcer l'équipe commerciale.

LA FONCTION

Par une prospection active et qualitative, le Key Account Manager se focalise sur les affaires les plus rentables. Nous attendons de lui d'être l'ambassadeur de l'entreprise et de savoir argumenter en faveur de la qualité et de la valeur ajoutée.

Nous ne recherchons pas un vendeur de produits mais bien un fin négociateur qui apporte des solutions personnalisées à des clients exigeants, tout en garantissant la meilleure marge bénéficiaire possible.

PROFIL

Qualification, expérience & compétences :

- Formation technique et/ou commerciale reconnue de type baccalauréat (ou équivalent par expérience)
- Expérience probante dans une fonction similaire
- Un intérêt pour le monde de la construction est nécessaire.
- Une bonne introduction auprès des entreprises générales est demandée.
- La connaissance de la menuiserie extérieure est souhaitée.
- La connaissance d'un logiciel de devis (WinPro ou similaire) et/ou d'Autocad est un avantage.
- Maîtrise du Français
- La connaissance du Néerlandais est un sérieux avantage.

Personnalité :

- Sens commercial développé
- Orientation client et solution
- Excellente présentation
- Bon relationnel et bonne communication (orale et écrite)
- Sens de la persuasion
- Précis, synthétique, organisé
- Impliqué
- Autonome tout en ayant un solide esprit d'équipe
- Franchise, stabilité, fidélité et respect

OFFRE

- Une fonction enrichissante et variée au sein d'une entreprise dynamique à taille humaine
- La possibilité de travailler de manière autonome sur des projets ambitieux et novateurs
- Une prise de responsabilités réelles
- Des formations adaptées
- Une rémunération attractive (fixe + variable) assortie d'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 : eric.croisy@adva-consult.com. Mentionnez la référence de la fonction : EC766.

Votre candidature sera traitée en toute confidentialité, mais nous ne pouvons vous assurer un bon suivi de votre candidature que si votre profil correspond 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 – B1400 Nivelles

+32 (0) 67 33 37 93 – info@adva-consult.com