

Notre client conçoit et fabrique une large **gamme de connecteurs et fixations pour l'assemblage de charpentes et constructions bois**.

La société, active dans la vente **B2B**, vend plusieurs gammes de produits notamment dans chez les industries OEM et les négoce professionnels.

L'entreprise est pionnière de l'industrie du bâtiment et leader mondial des solutions structurelles. Le groupe international en plein essor se montre ambitieux avec un fort développement prévu en Europe sur les prochaines années.

Ils cherchent à **produire le plus localement** possible afin de garantir la disponibilité des produits et de réduire l'impact environnemental des importations. La grande majorité des connecteurs sont **fabriqués en France**.

Pour soutenir cette croissance, nous sommes à la recherche d'un(e) Technical Account Manager BeLux.

## Technical Account Manager BeLux – Construction (H/F)

### RESPONSABILITÉS

En collaboration étroite avec le management de l'entreprise et les départements techniques et de l'administration des ventes, vous **entretenez et développez l'activité commerciale** de l'entreprise et sur l'ensemble de la **Belgique et du Luxembourg**. Vos principaux clients sont les OEM et les distributeurs.

Vos responsabilités principales sont les suivantes :

- vous **fidélisez les clients existants** (quincailleries, grossistes, distributeurs) par des contacts réguliers, afin de vous assurer de leur satisfaction et de leur fidélité.
- vous devenez leur contact privilégié pour l'ensemble du processus (de la vente au paiement) en entretenant et développant une relation de confiance solide et durable.
- vous conseillez et **orientez les clients dans leurs choix techniques** pour les chantiers.
- vous affinez l'approche marché par une identification complète des cibles commerciales par gamme de produits et établissez une stratégie d'approche à court et moyen termes.
- vous développez la clientèle en assurant une prospection ciblée et en présentant de manière enthousiaste et convaincante la gamme des produits et services.
- vous tenez vos dossiers à jour et complétez des comptes rendus de vos visites dans le CRM.
- vous rédigez les offres commerciales en fonction de la politique de prix ou en collaboration avec le management et le département technique.

- vous en assurez le suivi commercial et mettez à jour les gammes proposées chez vos clients si nécessaire.
- vous assurez une présence sur certains événements professionnels en phase avec le métier (salons, foires,...).
- Vous rapportez au Directeur BeNeLux.

## PROFIL

- Vous disposez d'une première expérience dans une fonction technico-commerciale BtoB.
- Vous éprouvez une réelle ouverture et de la curiosité pour la technique et idéalement de réelles affinités avec le monde de la construction (charpente et bois...).
- Vous vous exprimez couramment en français et en néerlandais.
- Vous avez la volonté d'apprendre et de vous enrichir sur le plan technique pour garantir au client un conseil technique avisé.
- Vous maîtrisez les aptitudes relationnelles requises pour ce type de fonction : écoute, argumentation, négociation, sens du service au client.
- Vous êtes très organisé(e) et aimez travailler en équipe au sein d'une petite structure.
- Vous êtes disposé(e) à effectuer des déplacements réguliers chez les clients en Belgique.

## OFFRE

- Une entité à taille humaine au sein d'un groupe international.
- Une gamme de produits et services de qualité et à la pointe sur le plan technologique.
- Un emploi stable et valorisant, offrant l'opportunité de nombreux contacts avec des clients et des interlocuteurs divers.
- L'opportunité de contribuer au développement d'une structure en plein développement et d'y jouer un rôle clé.
- Une autonomie dans votre travail, incluant une combinaison de prestations au bureau de dans le Hainaut et de déplacements chez les clients.
- Une période de formation intense afin de vous familiariser aux spécificités de l'entreprise.
- Un CDI et un salaire attractif, assorti d'avantages extralégaux (dont voiture de société).
- Le package comprend une rémunération fixe et une partie variable liée à des objectifs de chiffre d'affaires.

## INTÉRESSÉ(E) ?

Envoyez votre CV accompagné d'une lettre de motivation à [recruitment@pahrtners.be](mailto:recruitment@pahrtners.be).

VOTRE CANDIDATURE SERA TRAITÉE EN  
TOUTE CONFIDENTIALITÉ.

**pahrtners**