

Technical Sales (H/F)

Euroquartz est une société industrielle belge spécialisée dans la mise au point, la fabrication et la vente de mélanges minéraux high-tech pour divers secteurs (construction, chimie du bâtiment, filtration des eaux, géothermie, etc.).

Euroquartz est reconnue pour son expertise et son engagement en matière de qualité et d'innovation durable. Euroquartz prône les valeurs d'engagement et responsabilité, de respect et d'intégrité, d'innovation et d'audace collective.

RESPONSABILITÉS

En tant que Technical Sales Manager, vous êtes responsable d'élaborer et de mettre en œuvre la stratégie commerciale régionale, de gérer les relations avec les principaux clients et distributeurs, d'interpréter la dynamique du marché afin de soutenir la croissance du chiffre d'affaires et le positionnement stratégique de Euroquartz sur le marché.

Vos principales responsabilités sont les suivantes :

- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale BeLux :
 - Décliner la stratégie commerciale globale d'Euroquartz sur la zone Belgique & Luxembourg.
 - Définir les objectifs de vente en concertation avec le Directeur des Ventes.
 - Élaborer un plan d'actions commercial et en piloter l'exécution.
- Développement commercial et gestion des clients clés :
 - Visiter les clients et prospects afin d'identifier leurs besoins techniques et commerciaux.
 - Préparer des offres adaptées, en tenant compte des objectifs et capacités d'Euroquartz.
 - Négocier et conclure les contrats commerciaux.
 - Développer et pérenniser le portefeuille clients.
 - Collaborer étroitement avec les équipes internes afin de garantir l'excellence opérationnelle et la satisfaction client.
 - Comprendre et anticiper les attentes du marché et proposer des projets d'innovation.
 - Représenter Euroquartz lors de salons, foires et événements professionnels.
- Reporting et analyse :
 - Rédiger les comptes rendus de visites et assurer un reporting régulier.
 - Analyser les tendances du marché et partager les insights en interne.
 - Présenter des analyses commerciales et formuler des recommandations stratégiques.
 - Échanger en interne sur les réalisations, projets et développements en cours.

PROFIL

- Expérience de 5 à 10 ans en vente technique, idéalement dans les secteurs de la construction et/ou de la chimie du bâtiment.
- Formation universitaire (Master) scientifique ou économique, avec un fort intérêt pour les sciences, ou expérience équivalente.
- Maîtrise du français et du néerlandais, à l'oral comme à l'écrit ; l'anglais constitue un atout.
- Bonne maîtrise des chiffres, des analyses commerciales et des outils bureautiques (Office 365, ERP, CRM).
- Orienté résultats, motivé et déterminé.
- Forte orientation client et sens du service.
- Esprit d'équipe et excellentes capacités de communication.
- Autonome, proactif, agile, avec un esprit critique.
- Analytique, structuré, rigoureux et curieux.
- En adéquation avec les valeurs d'Euroquartz.

OFFER

- Un poste à responsabilité au sein d'une entreprise industrielle en croissance.
- Une fonction terrain impliquant de nombreux déplacements.
- Un package salarial compétitif complété par des avantages extra-légaux.
- Des opportunités de formation continue.
- Un environnement de travail collaboratif, dynamique et orienté innovation.
- Des opportunités d'évolution et de croissance en interne.

Intéressé(e) ?

Envoyez votre CV accompagné d'une lettre de motivation via [URL](#) ou à tom.morael@pahrtners.be.

VOTRE CANDIDATURE SERA TRAITÉE EN TOUTE
CONFIDENTIALITÉ.