

Saeysteel – Responsable commercial Wallonie

A la recherche de

Après une période de formation et d'intégration approfondie, au cours de laquelle vous apprendrez à bien connaître notre activité, nos produits et nos clients, vous agirez, en collaboration avec l'équipe des ventes internes, en tant qu'interlocuteur privilégié des clients et prospects en Wallonie.

- Vous analyserez les opportunités de marché, les possibilités d'application et les débouchés commerciaux au sein de votre région et travaillerez selon le plan commercial élaboré en collaboration avec le responsable des ventes.
- Vous êtes avant tout un créateur de relations. Vous entretenez et renforcez les relations avec les clients existants et continuez à développer votre portefeuille de clients. De plus, vous restez à l'affût des opportunités commerciales et savez également réactiver d'anciens clients.
- Vous établissez des contacts à différents niveaux, des gérants et membres de la direction aux acheteurs et responsables de production.
- En écoutant attentivement et en analysant les besoins de vos clients, vous leur prodiguez des conseils avisés sur nos produits et leurs applications.
- Vous enregistrez vos visites et les informations commerciales pertinentes dans notre système CRM et travaillez en étroite collaboration avec l'équipe des ventes internes.
- Vous vous concertez régulièrement avec le responsable commercial et vos collègues de notre siège social à Heule, et vous participez aux réunions commerciales.

Qu'attendons-nous de vous?

- Vous avez le sens du commerce, vous réfléchissez vite et savez transformer les opportunités en résultats concrets.
- Vous êtes une personne dynamique et communicative. Vous aimez être sur le terrain et appréciez de développer des relations professionnelles durables grâce à des contacts de qualité avec les clients de votre région.
- Grâce à votre esprit analytique et à votre capacité d'écoute, vous identifiez rapidement les besoins des clients et leur proposez une solution adaptée.
- Vous travaillez de manière autonome et structurée, savez établir les bonnes priorités et assumez la responsabilité du développement de votre secteur.
- Outre votre capacité à travailler de manière autonome, vous collaborez aisément avec vos collègues du service des ventes internes. L'ouverture d'esprit, la collégialité et la confiance sont pour vous des valeurs importantes.
- Vous communiquez aisément en français et vous vous sentez à l'aise dans les échanges avec des interlocuteurs variés, allant des gérants et membres de la direction aux acheteurs et responsables de production.
- Vous disposez de préférence de quelques années d'expérience dans un contexte B2B et êtes un interlocuteur

solide pour différents niveaux de contact. Une expérience dans le secteur métallurgique est un atout, mais n'est pas obligatoire.

- Vous connaissez très bien la région wallonne.

Qu'offrons-nous?

Chez SAEY, vous intégrez une entreprise bénéficiant d'une solide position sur le marché et de projets d'avenir ambitieux.

Nous vous proposons :

- Une formation de base solide sur notre gamme de produits, le flux de travail, notre système ERP et les différentes possibilités d'application.
- Un poste autonome, polyvalent et passionnant, au cours duquel vous serez quotidiennement en contact avec des clients issus de l'industrie métallurgique.
- La responsabilité d'un portefeuille de clients existant, avec un impact direct sur la poursuite de la croissance de SAEY en Wallonie.
- Le soutien d'une solide équipe de vente interne, tant sur le plan commercial qu'administratif.
- Une rémunération attractive adaptée à votre expérience et à votre expertise.
- 12 jours d'ADV en plus de vos 20 jours de congés légaux.
- Une ambiance de travail agréable, où la collégialité, la coopération et les activités d'équipe occupent une place importante.

<https://saesteel.com>