



Nous recherchons un Représentant technico-commercial pour la région du Tournaisis et nord de la France.

Descriptif de fonction :

En tant que membre de l'équipe commerciale vous êtes responsable du développement de votre portefeuille clients sur votre propre région.

- Vous gérez de façon autonome votre région et maintenez des contacts réguliers avec les clients existants ;
- Vous prospectez de nouveaux clients dans le secteur ;
- Vous promouvez les articles et produits commercialisés par DHK ;
- Vous entretenez des pourparlers continus avec les clients existants ;
- Vous assurez un soutien technique et commercial ;
- Vous identifiez et rapportez les tendances du marché et le potentiel de développement du marché et / ou des produits ;
- Vous rendez des rapports réguliers via les systèmes internes;
- Vous organisez des démonstrations et des formations.

- Administration:
 - Vous établissez des offres clients
 - Vous placez des commandes via le système en collaboration étroite avec les services internes

Profil :

- Vous êtes orienté ventes et axé résultats;
- Vous avez un intérêt pour les produits de la construction ;
- Vous avez la fibre commerciale, la détermination et la capacité de convaincre les gens ;
- Vous êtes capable de travailler de façon autonome mais vous développez d'excellentes qualités relationnelles et de négociation ;
- Vous êtes pourvu d'un bon esprit d'équipe ;
- Vous êtes francophone, la connaissance du néerlandais et de l'anglais est un plus ;
- Vous possédez votre permis de conduire B.

Si ce challenge vous intéresse, n'hésitez pas à envoyer votre cv ainsi qu'une lettre de motivation à Grégory Lisart : g.lisart@dhk.be - DHK - Rue de Wallonie, 3 · B-6200 Châtelineau

Les candidatures seront traitées en toute confidentialité.