

NedZink se positionne en tant que figure emblématique du Zinc sur le marché Belge avec plus de 125ans de présence et d'expertise à son actif ! Le fabriquant, originellement Néerlandais, de zinc-titane laminé se spécialise dans le secteur de la construction en produisant des produits de qualité utilisés dans l'accompagnement de projets architecturaux ambitieux à travers le monde.

Connu pour leur aspect relationnel riche, NedZink (anciennement Mopac) est un des leaders de son secteur. En tant que partenaire commercial, NedZink garantit une livraison, des connaissances, une qualité et un service fiable.

Le site Belge, qui se situe à Louvain-la-Neuve, est le centre de distribution de NedZink ou leurs clients bénéficient d'un service structuré et qualitatif. Son personnel, connu pour sa bienveillance et sa réactivité, promet une organisation et un dynamisme à toute épreuve.

Afin de fortifier leur présence sur le marché Wallon, **NedZink** est à la recherche, via leur partenaire de recrutement Key4Nova, d'un-e :

Account Manager (Wallonie)

VOS RESPONSABILITÉS:

- Vous représentez NedZink en tant que responsable commercial de la région Wallone.
- Vous construisez de bonnes relations avec les négociants en construction, les dealers, revendeurs et les architectes de votre région;
- En collaboration étroite avec les techniciens, vous établissez des relations durables avec vos partenaires en leur fournissant régulièrement les nouvelles solutions NedZink, leur mise en œuvre, ainsi que les prix et les délais de livraison ;
- Vous devenez le promoteur des diverses solutions de construction de l'entreprise !
- Vous êtes capable de gérer des ventes indirectes et vous assurez un rôle de conseiller-ère clé ;
- Vous avez des échanges réguliers avec vos collègues via des réunions, des appels et l'utilisation de l'outil CRM ;
- Vous rapportez directement au Directeur Général.

VOTRE PROFIL:

- Vous avez au minimum 2 ans d'expérience commerciale dans le secteur de la construction ou d'industries ayant le même dynamisme de vente ;
- Vous avez de l'expérience dans la vente indirecte ;
- Vous êtes familier avec le fonctionnement du marché et des interactions avec les dealers, architectes, poseurs et revendeurs ;
- Le secteur du bâtiment est un domaine pour lequel vous portez un intérêt considérable, vous suivez avec intérêt les évolutions techniques et esthétiques dans ce domaine ;
- Vous êtes un-e commercial-e dans l'âme, prêt-e à prendre la route afin de rencontrer vos clients ;
- Vous savez organiser votre travail, vos activités ainsi que vos formations ;
- Vous possédez d'excellentes compétences en communication et pouvez collaborer efficacement en duo ;
- Vous maîtrisez les applications MS Office (Excel, Word, PPT, ...).
- Vous parlez couramment le Français.

INTERESSÉ.E ?

Vous travaillerez dans une organisation de renommée internationale dans une ambiance familiale. Dans ce travail stimulant, vous aurez l'espace nécessaire pour prendre des initiatives et développer davantage la fonction. Votre avis et votre expertise seront importants!

NedZink attache une grande importance à la durabilité de ses produits ainsi qu'à ses employés.

Si vous pensez que cet emploi est fait pour vous et que vous êtes prêt-e à relever le challenge, n'hésitez pas à prendre contact avec nous !

Postulez dès maintenant et nous reviendrons vers vous très prochainement.

Si vous désirez plus d'informations, n'hésitez pas à entrer en contact avec nous via :

info@key4nova.com ou shera.janati@key4nova.com !