

Offre d'emploi : Account Manager(s) recherché(s).

Région : Anvers + Limbourg + Liège

Région : Hainaut + Namur + Brabant + Bruxelles

Entreprise : thyssenkrupp Plastics Belgium nv/sa

thyssenkrupp Plastics Belgium, située à Malines, est un distributeur de premier plan de produits semi-finis en plastique pour les secteurs de la construction, de l'industrie et de la publicité en Belgique. En tant que distributeur officiel de marques et de produits de renom, nous proposons des solutions globales sur mesure pour chaque projet.

Nous sommes également spécialisés dans la production de produits finis de haute qualité et sur mesure, en petites ou grandes séries. Ce service est assuré par notre succursale de Gand.

Afin de renforcer notre croissance dans le secteur industriel et publicitaire, nous recherchons un(e) **Account Manager** motivé(e), doté(e) d'un sens commercial et d'un esprit entrepreneurial. Une connaissance des plastiques (industriels) est un atout.

Votre fonction

Après une formation approfondie et personnalisée, vous découvrirez nos produits, notre fonctionnement interne (processus logistiques, SAP, établissement des devis, suivi, etc.) et notre équipe. Vous serez ensuite activement mis à l'œuvre dans votre région.

Vos tâches :

- Vous serez progressivement présenté aux clients existants dans votre région.
- Vous répondrez aux demandes entrantes, puis rechercherez activement de nouvelles opportunités.
- Vous établirez des relations solides avec les clients existants et les prospects. Vous serez souvent sur la route, mais vous disposerez de suffisamment de temps pour la préparation et le suivi.
- Vous travaillerez en étroite collaboration avec votre responsable commercial et l'équipe interne pour établir des devis et suivre les projets.
- Vous offrez des conseils professionnels et des solutions orientées client, toujours dans le but d'assurer une satisfaction maximale et une croissance commerciale.
- Vous rapportez au directeur commercial et partagez les informations relatives au marché, aux clients et aux produits au sein de l'équipe.

Votre profil

- Vous avez l'esprit commercial et faites preuve d'enthousiasme.
- Vous disposez d'un diplôme de l'enseignement supérieur et d'une première expérience dans la vente ou la gestion de comptes.

- Vous vous intéressez à nos secteurs (industrie, construction, publicité) et vous réfléchissez avec le client. Une connaissance des plastiques industriels est un atout.
- Vous communiquez facilement, tant à l'écrit qu'à l'oral, et vous savez convaincre.
- Vous travaillez avec précision et vous êtes doué pour l'administration et l'organisation.
- Vous avez une bonne connaissance des outils numériques – une expérience avec SAP est un atout.
- Vous parlez couramment le néerlandais et le français. La connaissance de l'anglais ou de l'allemand est un atout supplémentaire.



Que vous offrons-nous ?

- Une fonction passionnante avec beaucoup d'autonomie, de responsabilités et de place pour l'initiative personnelle.
- Une formation solide sur nos produits, nos processus et notre marché.
- Le travail au sein d'un groupe international stable à caractère local et familial.
- Un salaire attractif avec un système de primes et des avantages extralégaux :
 - Chèques-repas et éco-chèques
 - Assurance groupe et hospitalisation
 - Remboursement des frais
 - Ordinateur portable et GSM
 - Voiture de fonction représentative
 - 12 jours de congé supplémentaires



Intéressé ?

Vous recherchez un poste commercial varié et à fort impact ? Postulez sans tarder ! Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à :



info.plastics.be@thyssenkrupp-materials.com

Si votre profil correspond, nous vous contacterons dans les 10 jours pour un entretien individuel.

Vous souhaitez en savoir plus ?



www.thyssenkrupp-plastics.be