

BWT BELGIUM RECHERCHE UN:

## Commercial interne (H/F)

WALLONIE/BRUXELLES

### OFFRE

- Un contrat à durée indéterminée
- Des formations sur mesure
- Une société stable en pleine expansion, respectée dans le marché dans laquelle elle est active
- Un salaire compétitif, une voiture de société et de nombreux avantages extra-légaux

### VOS TÂCHES

- Vendre des produits de traitement de l'eau
- Fournir des explications sur le traitement de l'eau aux grossistes en sanitaire et installateurs
- Maintenir des relations fructueuses et durables avec ses clients
- Faire des offres via le système CRM (Selligent)
- Faire le suivi à la suite de salons
- Avoir une présence active lors des journées portes ouvertes chez les clients
- Être présent à des foires, événements, ... (travail occasionnel le soir et le week-end)
- Communiquer les actions commerciales auprès de ses clients
- Négocier avec les acheteurs

### VOTRE PROFIL

- Doit pouvoir contribuer à la vente de produits pour le traitement d'eau domestique (filtres, adoucisseurs d'eau, etc.) auprès des groupes cibles concernés
- Posséder des compétences administratives
- Doit posséder une réelle capacité à vendre des produits techniques
- Doit être bilingue FR/NL
- Doit posséder un baccalauréat
- Posséder une formation commerciale ou avoir un feeling commercial
- Avoir une expérience dans le secteur de la construction est un plus
- Bonne connaissance des outils informatiques courants: Word, Excel, PowerPoint, Outlook.
- La connaissance d'un système CRM est un plus

### PERSONNALITÉ

Empathie, ouverture d'esprit, feeling commercial, rigoureux et méthodique, flexible, esprit d'équipe

### VOTRE PERSONNE DE CONTACT

Loubna Nahjari

✉ Loubna.nahjari@bwt.be

☎ +32 2 758 03 18