HAYSTACK PEOPLE

Responsable Commercial – Wallonie

Established | Vast | 65k

À PROPOS D'IN-LITE

In-lite est un fabricant international spécialisé dans l'éclairage extérieur LED haut de gamme. Depuis son siège situé à Gorinchem (Pays-Bas), l'entreprise conçoit, développe et fabrique des solutions d'éclairage destinées aux environnements extérieurs résidentiels et professionnels.

Grâce à une large gamme de luminaires de jardin, de systèmes d'éclairage extérieur et d'accessoires, In-lite accompagne ses clients dans la création de projets d'éclairage complets. L'entreprise ne se limite pas à vendre des produits : elle conseille ses partenaires et les accompagne dans la conception de solutions sur mesure. À l'aide de plans d'éclairage 2D et 3D, les clients visualisent leur projet avant son installation.

Les produits sont distribués via un réseau de revendeurs, de paysagistes, d'architectes paysagistes et de partenaires spécialisés. Aujourd'hui, In-lite est présent dans plusieurs pays européens, ainsi qu'au Canada et aux États-Unis.

DESCRIPTION DU POSTE

En tant que Business Development Manager, vous serez responsable du développement d'In-lite en Wallonie. Vous développerez des relations avec les paysagistes, revendeurs, professionnels du jardin et grossistes afin de renforcer la présence d'In-lite sur le marché.

Vous rejoindrez une équipe commerciale internationale d'environ 30 collaborateurs et travaillerez en étroite collaboration avec les équipes Inside Sales, Marketing et Customer Service. L'équipe Inside Sales génère des prospects qualifiés, mais vous disposerez également d'une grande liberté pour identifier de nouvelles opportunités commerciales et développer votre région.

Vous rendrez visite aux clients, organiserez des formations, accompagnerez les projets et conseillerez les partenaires afin de les aider à développer leur activité avec In-lite.

Vous serez responsable de votre propre secteur et bénéficierez d'une grande autonomie pour le développer.

Il ne s'agit pas d'un poste de business development classique. Vous ne vendez pas simplement un produit : vous accompagnez vos partenaires dans le développement de leur activité grâce aux solutions In-lite. Cette fonction combine développement commercial, gestion de comptes et conseil.

VOS COMPÉTENCES

- Minimum 3 ans d'expérience dans une fonction commerciale terrain
- Expérience en Account Management, Business Development ou gestion de portefeuille clients
- Excellente maîtrise du français, à l'oral comme à l'écrit
- Bonne connaissance du néerlandais ou de l'anglais
- Disponible pour vous rendre au siège à Gorinchem environ une fois par mois
- Esprit entrepreneurial et autonome
- Une expérience dans un réseau de distribution ou de revendeurs constitue un atout
- Une affinité avec la construction, les solutions techniques, le commerce de gros, l'aménagement paysager ou l'éclairage est un plus
- Permis B

CONDITIONS

- Salaire pouvant atteindre 4.100 € brut par mois
- Bonus pouvant atteindre trois mois de salaire par an, basé sur les objectifs de l'entreprise et les performances individuelles
- Voiture de société
- Régime de pension
- Ordinateur portable et téléphone
- Indemnité journalière lors des déplacements aux Pays-Bas pour les formations, réunions et autres activités professionnelles
- Programme d'intégration complet au siège de Gorinchem
- Grande autonomie dans la gestion de votre région
- Organisation internationale offrant de réelles perspectives d'évolution

POSTULER

Pour ce recrutement, In-lite collabore avec Haystack People, cabinet de recrutement spécialisé qui vous accompagnera tout au long du processus : de votre présentation auprès d'In-lite jusqu'à la préparation des entretiens et à la négociation de votre offre.

Envoyez votre CV et votre candidature à **t.smit@haystackpeople.nl**.

Pour toute question, vous pouvez contacter **Tobias Smit** au **+31 6 13 26 09 63**.

Contact & solliciteren

Tobias Smit

Recruitment Consultant

t.smit@haystackpeople.nl

31613260963

https://www.linkedin.com/in/tobias-smit-063707327/

Wallonië, België

https://haystackpeople.nl