



Délégué Commercial Liège - Luxembourg

Pour réaliser nos ambitieux plans de croissance, nous recherchons un talent commercial motivé pour renforcer nos équipes.

Vous recherchez un emploi dans une entreprise à l'esprit entrepreneurial et au leadership dans le savoir, où vos compétences en matière de vente pourront s'épanouir pleinement ?

La positivité, l'engagement et une mentalité pratique sont-ils vos mots d'ordre ?

Alors vous êtes peut-être le délégué motivé que BOMA recherche.

Chez BOMA, vous ne trouverez pas seulement tout ce qu'il faut pour le nettoyage et l'hygiène, mais aussi un lieu de travail agréable, une culture de bon sens et une entreprise à croissance internationale offrant de nombreuses possibilités.

Rejoignez les plus de 300 Bomito's dans l'histoire à succès qui a commencé il y a 47 ans et démarrez votre carrière sur les chapeaux de roue.

Pour vous préparer à votre nouveau rôle de gestionnaire de comptes régionaux, vous suivrez d'abord une période de formation et d'éducation approfondie.

Au sein de notre unité commerciale responsable des établissements de soins, l'institutionnel et loisirs vous gérerez ensuite de manière autonome un portefeuille de clients dans la région de Liège et Luxembourg.

En partant de votre capacité à analyser les besoins des clients, vous élaborerez des solutions sur mesure avec l'aide de notre support commercial.

Description:

- Développer les relations à long terme avec les clients existants grâce à une bonne connaissance de leurs besoins et de leur entreprise.
- Établir de nouvelles relations avec les clients et des partenariats stratégiques pour assurer la croissance future.
- D'une culture de l'esprit d'entreprise garantissant que les concepts Boma se retrouvent dans votre portefeuille de clients.
- Assurer un niveau élevé de satisfaction et de rétention des clients.
- À partir d'un intérêt sain pour un contexte commercial plus large, vous formulerez de manière proactive des plans d'action.

Votre profil:

- Master ou licence, de préférence dans une orientation économique.
- Habiter de préférence dans la région de Liège
- Expérience commerciale dans le domaine du B2B. Une expérience dans la vente de concepts et/ou une affinité avec le marketing.
- Enthousiasmé par l'utilisation et la vente d'outils numériques.
- Personnalisation de l'ADN de BOMA : positif, engagé et travailleur.
- Une connaissance parfaite du français, la maîtrise de l'allemand ou du néerlandais est absolument super !
- Travail structuré
- Vous aimez apprendre, rechercher de nouvelles opportunités et trouver des solutions créatives.
- Prendre des responsabilités et des initiatives et faire preuve de cohérence en paroles et en actes.
- Attitude positive et ouverte. Vous ne pensez pas en termes de problèmes, mais de solutions créatives, flexibles et durables.
- Fortement orienté vers les solutions et les résultats.
- Un touche-à-tout communicatif qui peut s'exprimer couramment et à tous les niveaux.
- Fort caractère empathique et captivant qui vous permet de vous constituer facilement un réseau.

Nous proposons:

- Une entreprise en pleine croissance, saine et internationale, au caractère familial et à l'excellente réputation.
- Un environnement de travail ambitieux où vous pourrez développer vos compétences.
- Un travail varié laissant une large place à l'initiative personnelle et à l'autonomie.
- Un plan de développement personnel avec beaucoup d'attention pour la formation et la croissance.
- Contrat permanent à durée indéterminée
- Salaire compétitif
- Voiture de société
- Bons d'achat écologiques
- Assurance collective
- Plan de bonus
- Fun@Work avec des activités ludiques telles que des afterworks, des événements de teambuilding, des fêtes du personnel.





Comment pouvez-vous solliciter pour ce poste?

BOMA Liège
A/att. de Pieter David
Rue de Hermée 306
B-4040 Herstal
Tel.:
E-mail: pieter.david@boma.be