



HANSA-FLEX Hydraulics SA est devenue une entreprise leader dans le domaine de l'hydraulique. Avec plus de 55 ans d'expérience, **HANSA-FLEX** est le spécialiste de l'hydraulique et de la pneumatique.

HANSA-FLEX compte 458 succursales dans le monde, dont 5 en Belgique.

Le groupe **HANSA-FLEX** propose également un service hydraulique, qui se présente comme le partenaire idéal pour la maintenance et le développement des installations hydrauliques.

Pour soutenir notre croissance continue, nous recherchons un(e) :

TECHNICAL SALES ADVISOR (m/f/x)

Région Limbourg-Liège

En tant que délégué technico-commercial, vous êtes responsable du développement des ventes dans votre région. Votre mission : conquérir une part de marché maximale ! Pour ce faire, vous devez promouvoir la gamme complète des produits et services HANSA-FLEX auprès de vos clients existants. Vous rechercherez également de nouveaux clients et contacterez de manière proactive les prospects pour leur proposer nos solutions HANSA-FLEX. Vous donnez des conseils personnalisés et établissez une solide relation de confiance avec les clients existants et les prospects.

Description du poste:

- Vous gérez votre agenda et prenez vos propres rendez-vous.
- Vous entretenez et renforcez les relations avec les clients existants.
- Vous contactez de manière proactive les clients potentiels.
- Vous assurez la promotion de la large gamme de produits et services HANSA-FLEX auprès des clients de différents secteurs.
- Vous proposez des solutions globales fondées sur l'expertise technique et des niveaux de service élevés.
- Vous réagissez rapidement et efficacement aux questions des clients, des prospects et des collègues.
- Vous aidez les clients à résoudre leurs problèmes techniques et leur donnez des conseils personnalisés.
- En plus des visites physiques aux clients (ventes externes), les clients et les prospects sont régulièrement contactés du bureau par téléphone et par appel vidéo (ventes internes).
- Vous mettez continuellement à jour vos connaissances des produits HANSA-FLEX, par la formation, l'expérience et l'auto-apprentissage.
- Vous participez activement aux réunions de vente.
- Vous rapportez vos activités via le CRM.

Votre profil:

Vous êtes un expert commercial passionné par l'hydraulique. « Hunting » et « farming », c'est votre truc. Une culture d'entreprise informelle et le travail indépendant vous conviennent et vous êtes également un bon communicateur. Votre vision bien pensée sur vos clients et leurs besoins (potentiels), sur notre gamme de produits et sur notre stratégie commerciale est combinée à une bonne dose de persuasion.

Le candidat idéal (m/f/x) répond aux critères suivants:

- Vous êtes titulaire d'un bachelier dans un domaine technique (p.e. la mécanique) ou l'équivalent par l'expérience.
- Vous avez au moins 5 ans d'expérience dans la vente, de préférence dans le monde de l'hydraulique.
- Vous êtes bilingue NL/FR et la connaissance de l'allemand est un plus.
- Vous avez des affinités techniques.
- Vous êtes orienté vers le client et pouvez penser de manière pragmatique et axée sur les solutions.
- Vous êtes assertif mais pas agressif.
- Vous pouvez communiquer avec aisance et professionnalisme avec des partenaires très divers (clients, techniciens, etc.), même dans des situations difficiles.
- Vous pouvez rapidement vous constituer un solide réseau professionnel.
- Vous savez écouter.
- Vous avez une forte attitude commerciale et persuasive.
- Vous avez des connaissances en informatique.
- Vous êtes capable de travailler autonome mais vous avez également l'esprit d'équipe.

Notre offre:

Un poste de vente polyvalent et plein de responsabilités dans une entreprise stable, orientée vers les personnes et avec des lignes de communication courtes. Vous rendez directement compte au Sales Manager, qui apprécie grandement votre contribution et votre esprit d'initiative. Vous pouvez compter sur l'expertise technique des spécialistes des produits et sur le soutien de l'équipe du service clientèle.

Nous travaillons quotidiennement au développement de chaque collaborateur et à une coopération agréable. Nous nous efforçons de trouver un équilibre sain entre vie professionnelle et vie privée et, grâce à notre politique en matière de vélos, nous stimulons un esprit sain dans un corps sain.

Vous bénéficiez d'un package salarial compétitif avec un bonus annuel et des avantages extra-légaux tels qu'une voiture de société, un ordinateur portable, un iPad, un smartphone, des jours de congé d'ancienneté, une assurance groupe et une assurance hospitalisation.

Intéressé?

Envoyez votre lettre de motivation et CV à :

HANSA-FLEX à l'att. de Anja Danckaert

Tel. 09/280.73.71

jobs@hansaflex.com

www.hansa-flex.com