Commercialisé sur le marché français depuis plus de 50 ans, notre client fait partie d’un groupe international qui opère dans le monde entier dans le domaine de l’isolation, de l’étanchéité et des matériaux composites en fibre de verre. Ensemble, ils travaillent à rendre le monde meilleur.

Leur solution est utilisée sur toute l’enveloppe du bâtiment, du sol à la toiture et sur les ouvrages les plus sensibles. Il répond à toutes les contraintes techniques du bâtiment, aux besoins de la très forte hygrométrie et permet une liberté architecturale totale. Une prolongation de garantie de 15 ans (à la décennale) est offerte pour les toitures terrasses. Grâce à ses caractéristiques exceptionnelles, cette solution est le seul isolante à garantir ses performances thermiques dans le temps et à protéger l’ouvrage durablement contre les nombreuses contraintes telles que le feu, l’humidité, la putrescibilité, les sollicitations mécaniques, la vermine… Mis en œuvre pour la durée de vie du bâtiment, leur produit est fabriqué à base de verre recyclé et est recyclable en fin de vie. C'est un isolant minéral qui contribue à la protection de l'environnement. Par ailleurs, notre sinistralité le prouve, cette solutions est l’isolante antifuite.

Reflet de leur forte croissance, ils cherchent un **Ingénieur Commercial (Prescription)**pour la région **Sud-Est**.

Quelles sont les missions qui vous seront confiées quand vous intégrerez l’équipe internationale?

Au sein de leur activité de conseil, le rôle d’Ingénieur Commercial est le point central, **promouvoir & vendre la solution innovante** sur la zone Normandie. Pour **accroître** leur part de marché et promouvoir les solutions innovantes, auprès de **leurs clients architectes** – **maîtres d’ouvrage**– **étancheurs** – **bureaux d’étude** – **bureaux de contrôle** – entrepreneurs - … (inclus les remises de prix, information sur produit et applications, problèmes de livraison, soucis…)

A ce titre, vous

* Assurez la prospection pour détecter de nouvelles opportunités d’affaires; **‘hunting & farming’**;
* Développez et entretenez de **bonnes relations avec les clients**/**maîtres d’ouvrage**, **architectes** et poseurs stratégiques ; + **montage de partenariat** + négociez et concluez la vente des prestations + **Fidélisez** votre portefeuille client
* **Suivi des chantiers** : livraisons, soucis …. ;

Il s’agit d’un travail à distance & sur le terrain dans votre zone géographique définie.

**Vos Talents, vous avez :**

* Une formation Bac+2 / niveau ingénieur;
* Au minimum 2 années **d’expérience dans la commercialisation de solutions** / précédent dans le second œuvre du bâtiment, en **prescription**& **services à forte valeur**;
* Compréhension du **bâtiment** et capacité à l’innovation;
* Vous êtes: à l’écoute, dynamique et pugnace – doué(e) pour négocier sur des cycles longs – capable de créer des relations professionnelles et personnelles privilégiées – en capacité d’interagir avec des interlocuteurs de haut niveau dans un environnement complexe –
* Doté d’un excellent relationnel.
* **Réactif** pour répondre aux besoins des clients (et faire face à la pression de la concurrence) ;
* L’Anglais est un plus ;

**Vos aspirations professionnelles, vous aimez**

* Vendre, développer votre réseau de partenaires et de prescripteurs ;
* Elaborer une approche commerciale personnalisée ;
* Penser logique business et résultats ;
* Et surtout vous avez l’ambition d’évoluer dans la structure & d’avoir une progression de carrière ;

Votre capacité à travailler en toute autonomie et dans le partage au sein d'une équipe humaine et conviviale, votre appétence pour le travail en équipe ainsi que votre pugnacité sont des atouts incontournables pour la réussite dans ce poste au sein d'un groupe et d'une équipe dynamique.

En nous rejoignant, vous serez formé à nos métiers et développerez vos connaissances techniques et réglementaires.

Chasseur dans l’âme vous aimez relever les défis ? Vous sentez que ce poste est fait pour vous ? Vous avez d’autres questions ? Contactez et/ou envoyez votre CV détaillé à Katrien Lefevere – Managing Consultant – klefevere@embark.be

Embark garantit l’égalité des chances pour tous.