



RESPONSABLE COMMERCIAL(E) FRANCE

Nadia Guarini

Executive Search Consultant
0032.497.98.18.12
nadia.guarini@hronegroup.com

Sofie Paeps

Managing Director
0032.478.93.15.11
sofie.paeps@hronegroup.com

HR One Group
Henkelsite
Persilstraat 51 bus 01
3020 Herent - Belgium

tel. +32 16 29 78 31
fax +32 16 62 30 13

www.hronegroup.com

Erkenningsnummer
VG. 1690/BO B-AB10.018.

Notre client est un laboratoire européen proposant la gamme d'essais la plus étendue pour la construction et les infrastructures. Afin de renforcer leur équipe, nous recherchons pour eux un(e) **Responsable Commercial(e)** expérimenté(e) et motivé(e) ayant au moins 10 ans d'expérience pertinente dans le domaine des laboratoires, idéalement acquis dans les secteurs de l'environnement ou de la construction. Le candidat idéal est parfaitement francophone et possède l'expertise éprouvée nécessaire pour développer un marché de manière indépendante, en mettant l'accent sur la croissance et le volume des ventes

RESPONSABILITÉS :

- Développer de manière indépendante le marché assigné (France).
- Exceller en réseautage et en construction de relations durables.
- Explorer de nouveaux segments de marché.
- Participer à des événements liés au secteur (salons, congrès, réunions, etc.) est une exigence
- La gestion des comptes peut être prise en charge, mais l'accent est mis sur l'indépendance/autonomie

PROFIL :

- Expérience commerciale démontrable (minimum 10 années) au sein d'un laboratoire de considérable envergure, employant au moins 50 personnes et couvrant une large gamme d'analyses techniques sur divers matériaux. Le laboratoire doit être accrédité ISO17025 - Cofrac et équipé d'un LIMS commercial. Ces expériences peuvent également avoir été acquises dans une fonction précédente.
- Francophone avec d'excellentes capacités de communication.
- Indépendant(e), proactif.ve et orienté(e) vers les résultats.
- Expérience dans l'organisation de son propre travail, y compris les voyages, les visites et les foires commerciales.
- Excellentes aptitudes à la négociation et capacité à conclure des contrats rentables.
- Compréhension approfondie des aspects techniques du domaine des laboratoires d'analyse et capacité à communiquer clairement des concepts techniques.
- Expérience dans la rédaction de rapports et du suivi des activités de vente dans Salesforce.
- Flexibilité et capacité d'adaptation à l'évolution des conditions du marché.





HR One Group
Henkelsite
Persilstraat 51 bus 01
3020 Herent - Belgium

tel. +32 16 29 78 31
fax +32 16 62 30 13

www.hronegroup.com

Erkenningsnummer
VG. 1690/BO B-AB10.018.

COMPETENCES :

- Forte capacité d'analyse et de réflexion stratégique pour élaborer des stratégies de vente efficaces.
- Excellentes compétences en matière de présentation pour transmettre efficacement les informations sur les analyses aux clients.
- Capacité à travailler de manière indépendante tout en collaborant efficacement avec les équipes internes.

CONDITIONS

- Lieu de travail : Travail à domicile, avec des déplacements couvrant toute la France.
- Déplacements : environ 75 % de votre temps.
- Réunions commerciales : Réunions de vente physiques mensuelles, en France ou en Belgique.
- Reporting : directement au CEO.

OFFRES

- Rémunération compétitive + prime de résultats
- Voiture de fonction
- Possibilité d'évoluer vers un poste de management

