



OFFRE D'EMPLOI

BELCONFECT RECHERCHE UN(E) REPRESENTANT(E) COMMERCIAL(E) POUR LA WALLONIE / BRUXELLES / NORD DE LA FRANCE



OFFRE : En tant qu'entreprise familiale stable de taille moyenne, nous vous offrons :

- o Un contrat d'employé(e) à temps plein
- o Un salaire attractif avec une prime de vente supplémentaire
- o Chèques-repas, assurance hospitalisation et groupe
- o Un véhicule commercial représentatif avec une carte carburant
- o Smartphone avec abonnement et ordinateur portable
- o Coaching et collaboration - Vous pouvez compter sur le coaching et les conseils. Vous travaillez également en étroite collaboration avec vos collègues (directeurs des ventes, support commercial et service logistique...) afin de toujours offrir au client le meilleur service.
- o La possibilité de travailler dans un environnement dynamique et une société en pleine croissance qui donne la possibilité d'évoluer au sein de l'entreprise.

En tant que marque sportive à la mode, **Puma** est active sur le marché des chaussures de sécurité depuis de nombreuses années et devient de plus en plus populaire auprès des professionnels qui recherchent à la fois une protection du pied mais aussi une chaussure branchée. La collection de Puma Safety Shoes est complétée par des marques fortes telles qu'Albatros, D-Force et Footguard. Ces marques sont distribuées sur le marché belge aux revendeurs et détaillants **exclusivement** par Belconfect. Nous sommes une société stable qui attache une grande importance à ses employé(e)s.

Fonction : Grâce à votre intérêt pour les chaussures de sécurité et à votre sens des affaires, vous attirez facilement de nouveaux clients dans votre région. En tant que représentant(e) commercial(e), vous explorez activement le marché dans le segment du "commerce de détail" (magasins de bricolage et de quincaillerie, magasins de matériaux de construction, jardinerie, centrales d'achat et chaînes, etc.) Vous rendez visite à des clients potentiels, leur expliquez ce que fait Belconfect et leur présentez la large gamme de chaussures. Vous assurez un placement optimal des produits et introduisez nos actions sur les points de vente. De cette manière, vous pouvez convaincre de potentiels clients de nous rejoindre et vous maintenez la satisfaction des clients existants.

Objectifs : Etablir une relation professionnelle sur le long terme avec les partenaires existants et les nouveaux afin de répondre au mieux à leurs attentes.

Faire grandir le chiffre d'affaire actuel en maintenant les bonnes relations et en attirant de nouveaux clients dans votre portefeuille.

Garantir une visibilité optimale des produits en contrôlant les rayons, l'emplacement du matériel chez le client et en faisant des propositions, actions promotionnelles, etc. Vous devez également être présent(e) lors de journées portes ouvertes et salons.

Profil :

- Connaissances et expérience : Avez-vous de l'expérience en tant que représentant(e) commercial(e), de l'expérience dans le domaine des vêtements de travail, de l'outillage, de la quincaillerie, de la peinture, etc. ? C'est un plus, mais pas une obligation.
- Connaissances commerciales et orientation client : Vous adaptez votre stratégie de vente à vos prospects/clients. De plus, vous profitez d'opportunités. Et vous avez une présentation élégante bien sûr car vous portez nos chaussures de sécurité Puma !
- Sens de l'initiative : Vous êtes axé(e) sur les objectifs et les résultats. Vous êtes un(e) véritable fonceur(se) qui voit une nouvelle opportunité dans chaque situation. Vous aimez les défis.
- Flexibilité : Chaque jour est différent et vos journées de travail ne vont pas nécessairement de 9h à 17h. Vous êtes autonome et organisé.
- Mobilité : Vous avez un permis de conduire B et vous êtes sur la route au moins 4 jours sur 5. Vous répartissez vos visites par région, avec la possibilité de passer une nuit occasionnellement pour les longs trajets.
- Connaissance des langues : Français et de bonnes connaissances en anglais. Le néerlandais est un plus.



Intéressé(e) ? N'hésitez pas à prendre contact par mail ou téléphone :

nico.riso@belconfect.be

+32 472 09 66 99

<http://www.belconfect.be>

belconfect
SAFETY WORK- AND FOOTWEAR