

Conseiller Commercial – Account Manager pour la Wallonie (filiale de Genk)

En raison de la croissance exponentielle qu'elle connaît au Benelux, l'entreprise RBM recherche pour renforcer sa filiale de Genk un conseiller commercial pour la Wallonie.

La fonction

- Vous êtes responsable du développement des liens commerciaux avec la clientèle.
- Vous gérez les contacts à différents niveaux chez les grossistes, installateurs, bureaux d'études, etc.
- Vous prodiguez des conseils techniques à propos des produits RBM.
- Vous négociez les contrats, gérez les devis et assurez un suivi qualitatif des dossiers.
- Vous participez à un voyage d'affaires plusieurs fois par an en Italie.

Votre profil

- Vous essayez à la fois de fidéliser les clients et d'en gagner d'autres.
- Vous avez au moins 5 ans d'expérience dans le secteur.
- Vous travaillez de façon indépendante, mais aimez le travail d'équipe.
- La connaissance du néerlandais est un atout.

Nous offrons

- Un salaire compétitif assorti d'avantages extralégaux, par exemple des chèques-repas, écochèques, jours de récupération, etc.
- Un bel environnement de travail.
- Une ambiance familiale.

À propos de RBM

RBM a été fondé en 1953 par la famille Bossini à Lumezzane, dans la province italienne de Brescia. C'est aujourd'hui un acteur international, leader du marché des installations sanitaires et de chauffage. La société compte 4 usines dans la province de Brescia ainsi que plusieurs filiales en Europe et dans le monde. Pour garantir la plus haute qualité, RBM développe tous ses produits elle-même. Sa passion pour l'innovation se manifeste par l'automatisation complète de sa production, qui permet de garantir une qualité élevée et une haute capacité de production.

Ce défi vous intéresse-t-il ?

Envoyez votre CV à l'adresse a.thijs@rbm.be et nous vous recontacterons sous peu !