

Collaborateur technico-commercial (h/f/x)

Bilingue français / néerlandais — Temps plein — CDI — Pousseur

À propos de Grès du Bois d'Anthisnes

Grès du Bois d'Anthisnes est une carrière de grès située dans la région du Condroz, à une trentaine de kilomètres au Sud de la ville de Liège. Pour son département en charge de la pierre industrielle, la carrière commercialise le grès sous forme de concassés de différentes granulométries, pour des applications industrielles dans la construction, les travaux routiers, la fabrication d'éléments préfabriqués, le génie civil et les infrastructures ferroviaires.

Le site est entouré d'une zone Natura 2000 et est exploité dans le respect de la nature et de la biodiversité. Afin de renforcer notre équipe dynamique et professionnelle, ainsi que notre position en Belgique et dans les pays voisins, nous recherchons un collaborateur technico-commercial qui comprend aussi bien le chantier que le client.

Votre fonction

Vous êtes l'interlocuteur des clients existants et nouveaux dans le secteur de la construction et des infrastructures, tant privés que publics. Vous associez vos connaissances techniques des matériaux et de leurs applications à la prospection commerciale.

Vos responsabilités :

Gestion de la clientèle et prospection

- Vous entretenez et renforcez les relations avec les clients existants (entreprises de construction, entrepreneurs de travaux routiers et ferroviaires, pouvoirs publics et institutions).
- Vous développez activement le portefeuille clients, en mettant l'accent sur la Flandre, ainsi que sur le Luxembourg, l'Allemagne et la France.
- Vous visitez des chantiers, des entrepreneurs, des administrations et des bureaux d'études afin de détecter de nouvelles opportunités.
- Vous représentez l'entreprise lors de salons professionnels et d'événements sectoriels.

Conseil technique

- Vous analysez les besoins techniques du client et le conseillez sur le produit le plus adapté à son application.
- Vous traduisez les spécifications et les cahiers des charges en une offre adaptée.
- Vous assurez le suivi des livraisons et de la satisfaction des clients.

Marchés publics et appels d'offres

- Vous participez à la rédaction et au suivi des offres et des soumissions pour des marchés publics et privés.
- Vous collaborez à cet effet avec la direction et les services de production et de logistique.

Collaboration interne

- Vous vous coordonnez avec la production, la logistique et l'administration.
- Vous rapportez directement à l'équipe de direction.

Votre profil

- Vous avez une première expérience comme chef de chantier ou une fonction antérieure de collaborateur technico-commercial dans la construction, les travaux routiers ou un secteur apparenté.
- Vous avez une formation en construction ou technique (bachelier ou master ingénieur, génie civil ou équivalent). Une expérience pratique pertinente représente pour nous la même valeur.
- Vous connaissez la réalité du chantier et parlez le langage des entrepreneurs, des chefs de chantier et des chefs de projet.
- Idéalement néerlandophone, avec une bonne maîtrise du français, langue de travail sur le site. La connaissance de l'anglais est un atout, compte tenu de la prospection au Luxembourg, en Allemagne et en France.
- La connaissance des procédures de marchés publics ou de la législation sur les marchés publics est un atout.
- Vous avez le sens du client, de solides qualités de communication, de l'assertivité, et vous aimez prendre des initiatives.
- Vous habitez de préférence dans le Limbourg ou le Brabant flamand et êtes prêt à faire la navette vers Anthistes et à vous rendre régulièrement chez les clients.
- Le permis de conduire B est requis.

Ce que nous vous offrons

- Un salaire compétitif, en fonction de l'expérience.
- Une voiture de société avec carte carburant, un ordinateur portable et un GSM.
- Des chèques-repas d'une valeur de 9,50 € par jour et des écochèques d'une valeur de 250 € par an.
- Une fonction à responsabilités, avec une grande autonomie dans l'organisation de votre agenda et de votre portefeuille clients.
- La possibilité de contribuer au développement du portefeuille clients en Flandre et dans les pays voisins.
- Un employeur stable, dans un secteur porté par des projets à long terme en infrastructures routières, ferroviaires et de construction.
- Une formation et un accompagnement approfondis au démarrage, y compris sur le plan commercial.

Intéressé(e) ?

Nous serons ravis de recevoir votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse email info@gba.be. Toutes les candidatures sont traitées de manière confidentielle.

GBA sélectionne ses collaborateurs sur la base de leurs compétences et de leur motivation, sans distinction d'âge, de genre, d'origine ou de situation de handicap.