

29/05/2017
RESPONSABLE COMMERCIAL (H/F)
TAMINES

REFERENCE: Le Forem 2058398

Informations générales :

Nombre de postes demandés : 1

Catégorie de métier : Délégué commercial en biens de consommation

Date d'engagement : du 01/06/2017

Secteur d'activité : Industrie des viandes

Lieu(x) de travail :

- TAMINES
NAMUR [ARRONDISSEMENT]

Votre fonction : **SIXLEGS S.A. est la plus grande unité d'élevage d'insectes en Wallonie (Site web : www.sixlegs.be)**

SIXLEGS S.A. est la première unité de production d'élevage d'insectes comestibles à grande échelle en Wallonie et produisant des vers de farine (*Tenebrio molitor*) sous forme de produits frais, congelés ou séchés suivant des conditionnements variés.

Description de la fonction :

Principales tâches :

- Animé d'un grand sens commercial, positionner la société sur son marché ;
- Développer et entretenir la clientèle localisée sur tout le territoire belge et limitrophe ;
- Gérer les rendez-vous commerciaux, déplacements et éventuellement organiser les visites de nos installations ;
- Promouvoir l'entreprise lors d'événements liés au secteur (foires, expos, congrès, etc...) ;
- Etablir les offres commerciales, assurer le suivi et la finalisation des contrats, la logistique, ainsi que la planification et le suivi des livraisons ;
- Rapporter une fois par semaine avec le responsable de la production ;
- Rechercher des opportunités pour le développement de nouveaux produits, packaging, débouchés, etc....
- Assurer une veille commerciale et concurrentielle ;
- Rapporter directement au CEO

Profil et Exigences de la fonction :

En tant que Commercial B2B :

- Diplôme de Bachelier/Master en entrepreneuriat, sciences de gestion ou sciences économiques;
- Avoir un intérêt pour les élevages innovants, comme celui des insectes ;
- Disposer d'une première expérience probante de minimum 5 ans dans une fonction similaire ;
- Parfait bilingue FR/NL avec de bonnes notions en anglais
Connaissances en informatique (Web, messagerie, tableur et traitement de texte) ;
- Excellente maîtrise de l'approche commerciale, un dynamisme accru, sociable et flexible ;
- Etre autonome, occuper un poste nécessitant à la fois de la rigueur, de l'organisation, un bon esprit d'analyse et de la flexibilité ;
- Etre domicilié à une distance raisonnable du siège de l'entreprise (Tamines -Sambreville) ;
- Avoir l'esprit d'équipe, partager ses expériences commerciales avec le team en place et contribuer à la croissance globale de l'entreprise ;
- D'une mentalité entrepreneurante, être désireux de s'investir dans des projets

Notre offre :

Un packaging salarial attractif.

Voiture de société, carte essence, GSM, etc...

Un plan d'évolution dans l'entreprise en fonction des prestations et résultats.

Profil du candidat :

Permis de conduire :

- [B] Véhicules < 3,5 tonnes et 8 places maximum

Type :

Régime de travail :

Temps plein de jour

Heures/sem

37h30

Horaire :

A convenir

Type : A durée indéterminée

Avantages :

- Chèque-repas
- Treizième mois
- Voiture de société

Salaire : A convenir

Contact

Nom de l'entreprise : GROUPE FORREST INTERNATIONAL

Nom de la personne : Mme WILMART MAUDE (Employée)

Adresse :

Avenue Pasteur 9
1300 Wavre
BELGIQUE

E-mail : mw.gfi@forrestgroup.com

Modalités de candidature : Merci de nous envoyer votre Curriculum Vitae accompagné d'une lettre de motivation.