



Sales Manager (m/w) pour des outils de qualité Région: Belgique de l'est et Province Luxembourg

Partenaire européen pour des outils de qualité, Hoffmann Group compte plus de 135.00 clients professionnels et a réalisé un CA de plus d'1 milliard d'Euros en 2015. Plus de 2.700 collaborateurs engagés, fiables et performants contribuent à renforcer chaque jour notre exigence de la qualité.

La société Götde a été fondée en 1960 à Cologne. La collaboration avec Hoffmann a débuté en 1973 et s'est intensifiée jusqu'au partenariat définitif en 1993. En Allemagne, Götde est implanté sur le sud de la Rhénanie Westphalie, à l'ouest et au nord de la Rhénanie Palatine et dans la Saare.

Depuis 2002, Götde SPRL est présent en Belgique wallonne, Bruxelles Capital, sur la globalité du Luxembourg et représente un partenaire actif d'Hoffmann Group.

Dans le cadre d'un plan de succession lié à l'âge, nous recherchons un nouvel employé (m/f) dans le service externe pour la région de l'est de la Belgique et du Luxembourg.

Senden Sie bitte Ihre Bewerbung per E-Mail an unseren Berater Herr Jan Rolff (jan.rolff@innconsult.de). Für Rückfragen steht Ihnen Herr Rolff vorab gerne telefonisch unter +49 (0)221-16834322 zur Verfügung.

Götde GmbH
Jan Rolff
Robert-Perthel-Str. 57-59
50739 Köln
Jan.rolff@innconsult.de
www.goedde.com

Vos responsabilités:

- Vous vous occupez de la vente d'outils de qualité et d'équipement d'atelier.
- Vous écoutez et analysez les besoins et attentes des clients.
- Vous conseillez votre clientèle dans le choix d'outils avec le soutien de nos spécialistes dans les domaines de l'usinage, de la métrologie, de la technologie de rectification, de la sécurité au travail, de l'équipement de protection individuelle ainsi que de l'économie numérique.
- Vous conseillez et assistez vos clients dans l'introduction de nouvelles technologies.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec vos collègues commerciaux sédentaires.
- Développement continu de votre expertise dans les domaines de la fabrication, de l'assemblage et de l'organisation d'entreprise.

Votre profil:

- Vous avez une formation technique avec un savoir-faire commercial.
- Vous êtes expérimenté dans le domaine de la vente ou dans une fonction comparable.
- Vous êtes expérimenté dans le domaine d'usinage.
- On attend pour ce poste de très bonnes connaissances de l'allemand et du français pour des conseils compétents et des négociations solides.
- Vous avez un niveau élevé pour organiser et coordonner des projets clients que ce soit en interne ou en externe.
- Vous êtes novateur et curieux de nouveaux développements techniques dans le domaine de l'usinage, des processus commerciaux et de l'environnement de la transformation numérique.
- Vous êtes motivé, engagé et vous avez envie d'évoluer avec la société.
- Vous êtes flexible au niveau des horaires.
- Vous êtes résistant au stress et vous avez un esprit d'équipe.
- Vous avez des bonnes connaissances en bureautique (MS Office).
- Vous possédez un permis de conduire.
- Votre domicile (futur) doit se trouver dans la zone commerciale du poste proposé.

Notre offre:

- Vous bénéficiez d'une formation de plusieurs semaines à Cologne / Allemagne pour vous familiariser avec votre nouvelle activité ainsi que notre culture d'entreprise
- Des formations supplémentaires seront organisées par différents fabricants ou fournisseurs, ainsi que par des formateurs externes.
- Travail autonome et en collaboration avec une équipe performante.
- Rémunération attrayante et basée sur la performance.
- Nous vous équipons d'outils de haute qualité et d'une voiture de fonction.
- Emploi stable dans une entreprise familiale en expansion.