



Consultant Technico-Commercial* itinérant pour des outils de qualité Région: Belgique de l'est et Province Luxembourg

L'entreprise familiale basée à Cologne, Gödde, est un revendeur d'outils indépendant avec environ 250 employés depuis 1960. Nous avons notre propre centre de démonstration et de test ainsi qu'un centre logistique avec environ 15000 m² d'espace de stockage, à partir duquel nous nous occupons des régions du sud de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie, de Rhénanie-Palatinat, de Sarre, de Belgique et du Luxembourg.

Avec le groupe Hoffmann, nous sommes le leader du marché européen dans la vente B2B d'outils de qualité. Au total, 3.100 employés et partenaires internationaux inspirent les grandes entreprises ainsi que les moyennes et petites entreprises dans plus de 50 pays. Cette croissance saine se reflète également dans le chiffre d'affaires annuel mondial de plus d'un milliard d'euros en 2019.

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

***L'essentiel n'est pas le sexe. C'est la qualification.**

Postulez maintenant ! Pour nous envoyer votre candidature, merci d'utiliser notre [formulaire correspondant](#).

Gödde GmbH
Malika Szabó
Robert-Perthel-Str. 57-59,
50739 Köln
bewerbung@goedde.com
www.goedde.fr

Vos tâches:

- Vous êtes responsable d'une activité commerciale exigeante dans votre domaine de vente et étendez encore nos relations clients à long terme.
- Vous conseillez nos clients dans toutes les questions techniques et commerciales liées à notre gamme de produits avec le soutien de nos spécialistes dans les domaines de l'usinage, de la technique de mesure, de la technologie de rectification, de la sécurité au travail, des équipements d'atelier et de l'eBusiness.
- Vous menez des négociations commerciales compétentes en tant que contact personnel sur site.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec notre personnel de vente interne et nos techniciens.
- Vous observez et analysez activement les produits et nos concurrents sur le marché et tirez des conclusions pour votre travail.

Vos compétences:

- 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 avez des notions de base dans le domaine de l'usinage, métrologie et outillage général.
- Vous maîtrisez la langue allemande avec des très bonnes connaissances en 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, 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 futur domicile 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.