



Recherchons : Internal Sales Support – FR/EN – CDI – temps plein - Gembloux

Le groupe **Swegon** se profile comme un des leaders européens des solutions de confort climatique intérieur en étant à la pointe dans le domaine de la ventilation et du refroidissement. Afin d'accroître sa gamme de solutions, il a racheté en 2014 l'entreprise belge Lemmens Company (Gembloux). Le groupe compte aujourd'hui 2400 employés à travers l'Europe, l'Amérique de Nord et l'Asie et réalise un chiffre d'affaires annuel de 500 millions d'euros. Le site de Gembloux emploie environ 140 personnes.

Afin de faire face à son développement constant, Swegon Operations Belgium (usine de production) recherche pour renforcer son département commercial un(e) :

Internal Sales Support - FR/EN

Fonction

Vous êtes basé à Gembloux et rapportez au Business Development Manager. Après une formation approfondie aux produits et à leur spécificité et toujours assisté par les départements production et R&D, vous êtes le support technique pour les clients européens.

Vos principales tâches sont les suivantes :

- Vous assurez le suivi commercial de vos clients : analyse des besoins, discussion concernant les prix, support à la rédaction d'offres...
- Vous gérez les appels clients et apportez votre expertise pour donner une réponse professionnelle aux problèmes techniques soumis, avec le support du département technique.
- Vous donnez un conseil technique de qualité soit en service « avant-vente » (presales) ou après-vente (aftersales, SAV).
- Grâce à vos réponses claires et précises, vous fidélisez la clientèle et contribuez au développement du portefeuille de clients existant.
- Vous assurez un suivi rigoureux des attentes clients tant pour l'interne (demande d'adaptation de produit par ex.) que pour l'externe (envoi de fiches techniques, par ex.).
- Analytique et proactif, vous communiquez avec la R&D sur des éventuels problèmes récurrents et des idées d'amélioration.
- Vous participez à la gestion administrative du département (base de données prix, programme de sélection, CRM,...)

Profil

- Vous disposez d'un Master Ingénieur Industriel ou un Bachelier à orientation électromécanique (ou équivalent par expérience).
- Idéalement, vous disposez d'une expérience technico-commerciale B to B (OEM...) à l'international dans le domaine de l'HVAC.
- Vous éprouvez un attrait marqué pour le secteur technique.
- Vous êtes orienté client, à l'écoute, organisé et réactif.
- Vous avez l'esprit d'équipe, êtes résistant au stress et capable de travailler de manière autonome sur différents projets.
- Vous vous exprimez couramment en anglais et avez un bon niveau en français (la connaissance de Néerlandais constitue un plus).
- Vous maîtrisez la suite Office.
- Vous êtes ouvert à des déplacements ponctuels en Europe.

Offre

- L'opportunité d'intégrer une société en pleine croissance et ambitieuse, leader dans son domaine d'activité.
- Un fonctionnement dynamique et réactif comme une PME au sein d'un groupe international.
- Des produits en constante évolution sur le plan technologique.
- Un marché présentant un potentiel de développement très important.
- Une fonction riche en technicité et en contacts, sur un marché multiculturel.
- Une ambiance de travail jeune privilégiant l'écoute et le respect et où les équipes évoluent avec motivation et engagement.
- Un cadre de travail très agréable et d'accès facile.
- Une rémunération assortie d'avantages extralégaux et en phase avec vos compétences et votre expérience.
- La possibilité de télétravailler un maximum de 2 jours/semaine.
- Un contrat à durée indéterminée.

Intéressé(e) ?

Veuillez poser votre candidature en ligne via le lien suivant : <https://www.habeas.be/job/681-002-HA/technical-support-fren>

Réf. 611-002 (2022)

Votre candidature sera traitée rapidement et confidentiellement. habeas gère cette mission en exclusivité.