



Dans le cadre de notre développement, nous recherchons

Un(e) Business Development Manager Production industrielle

Le/la spécialiste de la vente ... mais aussi l'expert(e) des produits de l'entreprise, et des besoins des clients : le/la technico-commercial(e) sait expliquer les arguments techniques à son client pour le faire acheter !

Le technico-commercial analyse les besoins et attentes de son client, le conseille et lui propose des solutions techniques et financières adaptées. Il gère et développe un portefeuille clients et met en oeuvre une politique commerciale efficace dont il assure le suivi et reporting.

Activités

- Prospecter le marché potentiel
- Développer un portefeuille clients
- Vendre des produits industriels
- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- Répondre aux appels d'offres
- Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation
- Conduire la gestion d'un projet en interne

Compétences

- Formation technique type bachelier
- Une 1^{ère} expérience commerciale de même nature confirmée
- Connaissance du monde de la mécanique / usinage
- Sens de l'écoute et de la persuasion
- Résistance à la pression
- Exploite les outils informatiques et numériques
- Maîtrise de l'anglais technique ; la connaissance de l'allemand est un atout

Mockel vous offre un package salarial attractif et une évolution au sein d'une société renommée !

En cas d'intérêt, envoyez vos documents à Mr Lecoq (Responsable Ressources humaines) : jobs@mockel-precision.be

www.mockel-precision.be