

Vous êtes orienté(e) résultats, doté(e) d'un solide bagage technique et passionné(e) par le développement de relations clients durables ? Vous aimez négocier, conseiller et développer stratégiquement des comptes clés dans un environnement industriel ? Alors nous serions ravis de faire votre connaissance. KLINGER Belgium recherche un(e) :

KEY ACCOUNTMANAGER – WALLONIE

Profil de l'entreprise

KLINGER Belgium, filiale du groupe internationalement reconnu KLINGER Group, est un fournisseur de premier plan de solutions d'étanchéité industrielle, de produits de fluid control, de systèmes de filtration et de flexibles industriels. Forte de plusieurs décennies d'expérience, KLINGER Belgium s'est imposée comme un partenaire fiable pour des entreprises actives dans divers secteurs tels que la chimie, la pétrochimie, l'énergie, l'agroalimentaire, la pharmacie, et bien d'autres.

Grâce à un fort accent sur la qualité, la fiabilité et l'innovation, KLINGER Belgium demeure un acteur majeur du secteur industriel. Notre équipe de professionnels hautement qualifiés travaille en étroite collaboration avec les clients afin de développer des solutions sur mesure qui améliorent la sécurité et l'efficacité opérationnelle sur le terrain.

Description de la fonction

En tant que Key Account Manager, vous êtes responsable de la gestion, du développement et de la croissance stratégique de notre portefeuille clients en Wallonie.

Vous développez une connaissance approfondie de notre gamme complète de produits et de nos applications techniques afin de conseiller vos clients de manière ciblée et d'identifier un maximum d'opportunités commerciales.

Vous visitez les clients existants et prospects en Wallonie, analysez leurs besoins via une détection approfondie (analyse de l'installed base et du potentiel de croissance) et proposez des solutions techniques et commerciales adaptées. Vous négociez les prix et conditions dans le respect des marges définies et collaborez étroitement avec l'Internal Sales et les Product Specialists pour élaborer et suivre les offres.

Vous construisez des relations durables, développez vos clients vers de véritables comptes clés et optimisez les opportunités de cross-selling au sein de l'ensemble de notre gamme de produits. Vous suivez activement les évolutions du marché industriel wallon et les traduisez en actions commerciales concrètes.

Une communication claire, une forte orientation client et une approche orientée résultats sont essentielles dans votre manière de travailler. Vous rapportez régulièrement au Sales Manager et contribuez activement à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'entreprise.

Profil recherché

- Vous disposez d'un diplôme de **master**, de préférence à orientation technique, ou d'une expérience équivalente
- Vous justifiez de plusieurs années d'expérience dans une fonction technico-commerciale en milieu industriel
- Vous avez **une forte affinité** avec les produits et solutions techniques
- Vous maîtrisez parfaitement le **français** et possédez une bonne connaissance du **néerlandais** et de **l'anglais**
- Vous disposez **d'excellentes compétences commerciales** et de **négociation**

- Vous êtes orienté(e) client, doté(e) d'un excellent relationnel et capable de développer des contacts à différents niveaux décisionnels
- Vous avez un esprit analytique et savez aborder les opportunités de manière stratégique
- Vous travaillez de façon **autonome**, avec un fort sens des **responsabilités** et une **orientation résultats**
- Vous faites preuve de persévérance et de résistance au stress
- Vous maîtrisez **MS Office** ; la connaissance d'un **ERP** (par exemple Navision / Business Central) et **CRM** (par exemple Smart Sales) constitue un atout
- Vous possédez un certificat de base VCA ou vous êtes disposé(e) à en obtenir un.
- Vous êtes disposé(e) à vous déplacer fréquemment en **Wallonie**

Nous offrons

- Une fonction à temps plein avec un contrat à durée indéterminée
- Un rôle commercial stimulant avec une grande autonomie au sein d'une organisation stable et en croissance
- Une formation interne approfondie sur notre gamme de produits et nos marchés
- Une culture d'entreprise favorisant l'initiative et l'esprit entrepreneurial
- Un package salarial compétitif assorti d'avantages extralégaux attractifs (11 jours RTT, assurance groupe et hospitalisation, chèques-repas, écochèques, smartphone, bonus, plan cafétéria,...)
- Une voiture de société avec carte de recharge
- Une organisation de travail flexible adaptée à votre activité commerciale