

## **RECHERCHE POUR ASSURER SON DÉVELOPPEMENT**

### **Un Conseiller Technico-Commercial Portes FR/ALL (H/F/X)** **Lieu : Malmedy/ Soumagne**

#### **Rejoignez notre équipe en tant que Technico-Commercial(e) – Devenez expert(e) dans l'univers de la porte !**

Vous êtes passionné(e) par les solutions techniques, vous aimez le contact client et avez soif d'apprendre ? Rejoignez une entreprise dynamique en pleine évolution et contribuez activement à la satisfaction de notre clientèle professionnelle dans le domaine des portes (intérieures, techniques, coupe-feu...).

#### **Votre mission :**

En tant que Technico-Commercial(e), vous accompagnez nos clients professionnels dans l'étude de leurs projets. Vous élaborez des offres sur mesure, négociez avec les fournisseurs et assurez le suivi de vos dossiers de manière rigoureuse. Vous jouerez un rôle essentiel dans la fidélisation des clients grâce à un service de qualité et une expertise reconnue.

#### **Vos principales responsabilités :**

- **Analyse des demandes clients** : Étudier les besoins techniques spécifiques et proposer des solutions adaptées.
- **Élaboration d'offres commerciales** : Rédiger des devis complets et détaillés, avec suivi actif.
- **Négociation fournisseurs** : Obtenir les meilleures conditions d'achat en lien avec la stratégie de marge.
- **Suivi et fidélisation clients** : Assurer un service irréprochable, du devis à la livraison, dans un objectif de satisfaction et de relation à long terme.
- **Contact inter-départements** : Travailler en synergie avec les services internes pour garantir la fluidité des opérations.
- **Participation showroom** : Être présent(e) en showroom 1 samedi matin sur 2 pour conseiller les clients.
- **Veille technique** : Se former en continu et suivre les évolutions produits, matériaux et normes du secteur.

#### **Ce que nous recherchons :**

- Une première expérience commerciale en B2B est un atout.
- Intérêt marqué pour les produits techniques (portes, menuiserie, construction).
- Maîtrise du français, et de bonnes bases en allemand sont un vrai plus.
- Curiosité, envie d'apprendre, rigueur et autonomie dans la gestion des projets.
- Sens du service, bon relationnel et approche orientée solution.
-

**Ce que nous offrons :**

- Un contrat à temps plein dans une entreprise stable et reconnue.
- Une fonction enrichissante avec de réelles perspectives d'évolution vers une expertise produit.
- Un environnement collaboratif où votre rôle est central dans la relation client et fournisseur.
- Un accompagnement à la montée en compétence et à la spécialisation technique.

**Chez nous, vous n'êtes pas un simple vendeur – vous devenez un expert, un partenaire de confiance, un acteur du service client.**

Prêt(e) à relever le défi ? Envoyez votre candidature à [jobs@biemar.be](mailto:jobs@biemar.be) avec la mention **“Technico-Commercial Portes”** en objet.

Nous serons ravis de faire votre connaissance et de vous accueillir dans notre équipe !

***ENGAGEMENT IMMEDIAT***

***"Rejoignez une entreprise innovante et bâtissez votre avenir avec nous !"***

Intéressé ? Postulez par courrier à l'attention de Julie Bodeux  
rue de la clé 57, 4630 SOUMAGNE ou par email : [jobs@biemar.be](mailto:jobs@biemar.be)  
Veuillez préciser dans ce mail le poste pour lequel vous postulez :  
**Conseiller Technico-commercial Portes (H/F/X)**