



Chez Finstral, vous êtes toujours en de bonnes mains. Nos produits sont l'alliance parfaite de la fonction et du design. Et nos prestations sont toujours professionnelles et ponctuelles afin de garantir à nos clients des expériences toujours positives. Souhaitez-vous aussi y contribuer ?

Nous recherchons pour le développement de notre succès commercial

Responsable régional des ventes (h/f/x) pour les fenêtres, les portes d'entrée et les systèmes de parois vitrées

pour la région de vente **en Wallonie**

Vos missions:

- Vous assurez le suivi des partenaires commerciaux existants dans votre zone de vente pour l'établissement des offres, le conseil sur les produits, le traitement des commandes et les actions de promotion.
- Vous êtes responsable du chiffre d'affaires dans votre zone de vente et réalisez les objectifs de croissance de manière autonome.
- Vous recherchez activement de nouveaux partenaires distributeurs, leur présentez les produits et établissez une relation commerciale durable.
- Vous gérez et développez le réseau d'architectes dans votre zone en entretenant des relations avec des bureaux d'architectes et de planification ainsi qu'avec les promoteurs immobiliers par des visites de conseil, des formations et des événements.
- Vous recueillez des informations sur les projets à venir, prenez connaissance des tendances du marché qui se dessinent et nous les communiquez.

Votre profil :

- Expérience dans le secteur du bâtiment de préférence dans la vente de fenêtres et de portes
- Compréhension technique et intérêt à la développer en permanence
- Esprit d'entreprise et de détermination
- Orientation vers la performance et résistance au stress
- Capacité de communication et de négociation avec de grandes compétences sociales
- Disponibilité à s'engager et à voyager
- Bonnes connaissances en informatique, en particulier avec MS Office ainsi qu'avec des programmes de calcul pour les devis et commandes

Ce que nous vous offrons:

- Une exposition inspirante pour les maîtres d'ouvrage, les architectes et les partenaires distributeurs
- Une familiarisation complète et systématique avec la matière
- Des arguments de vente uniques qui vous permettront de réussir sur le marché
- Un travail intéressant avec des possibilités de développement
- Un salaire intéressant et adapté aux prestations et une voiture de fonction avec utilisation privée
- Activités de formation continue

Si nous avons éveillé votre intérêt pour cette mission passionnante, envoyez-nous votre candidature avec vos prétentions salariales et votre date d'entrée en fonction la plus proche, de préférence par e-mail à l'adresse suivante:

Finstral AG, Erna Mahlknecht, Gastererweg 1, 39054 Unterinn/Ritten (BZ) Italie
personal@finstral.com, finstral.com/jobs