

Nous recherchons un(e) responsable technico-commercial B2B.



DELHEZ SA se positionne comme le partenaire industriel de référence pour la réalisation de pièces sur mesure (petites et moyennes séries) en métal. Notre société est connue pour son savoir-faire dans la découpe, le pliage, l'usinage et l'assemblage de pièces métalliques (inox, alu, acier) pour le compte de ses clients. Le thermolaquage est notre prochain axe de développement et sera opérationnel dès le mois de septembre 2026.

Mission générale : développer et gérer le portefeuille clients de notre société en combinant démarche commerciale et expertise technique. Zone géographique : Wallonie, Nord de la France et ponctuellement Pays-Bas et Grand-Duché de Luxembourg.

Positionnement : rapporte directement à la Direction Générale et travaille en collaboration avec les gestionnaires de commandes et les responsables d'atelier (aspects techniques, planning, SAV, relances commerciales)

Responsabilités :

- Fidélise et développe nos clients existants (visites, opportunités additionnelles, accueil dans l'entreprise) de manière à renforcer nos ventes (Farming : 70%)
- Prospecte et ouvre de nouveaux comptes (visites, appels, salons, réseaux professionnels), qualifie rapidement les opportunités et développe des cibles prioritaires (Hunting : 30%)
- Apporte un conseil technique : il comprend les contraintes techniques/commerciales des clients et leur propose des solutions adaptées en collaboration avec l'équipe interne

- Etablit des offres de prix - contrats commerciaux (prix, délais, conditions) et assure un suivi efficace (relances, clarifications techniques, ajustements)
- Planificateur avec une bonne vision long terme, il assure un reporting régulier de l'activité commerciale : prospects, nouveaux clients, possibilités chiffrées à court et moyen terme
- Anime le pôle commercial dans le but de développer une activité cohérente entre les principaux acteurs : responsable technico-commercial, chargé de communication, sous-traitants et gestionnaires de commande
- Assure la cohérence entre les actions commerciales terrain et les actions marketing/communication afin de maximiser l'impact des ventes : il/elle remonte les informations du terrain, contribue à la définition des actions marketing, participe à la création et à l'amélioration des supports commerciaux, et assure le suivi des prospects générés
- Analyse, par sa compréhension des chiffres, la rentabilité des affaires et l'évolution du chiffre généré par les clients, nouveaux ou historiques

Compétences recherchées :

- Bonne compréhension technique des produits et services
- Capacités à comprendre des plans et des spécifications techniques/normes de qualité
- Orientation résultats, sens du client, autonomie et rigueur de suivi
- A minima une seconde langue utilisée dans un environnement professionnel (anglais et/ou néerlandais) pour faciliter les échanges avec nos comptes transfrontaliers.
- Savoir-être : Fierté, Optimisme et Respect ... trois valeurs que nous souhaitons partagées par l'ensemble de nos collaborateurs

Profil :

- Bachelier commerce extérieur / ingénieur commercial ou industriel
- 5 ans d'expérience commerciale B2B

Divers :

- Ambiance de travail familiale offrant un excellent équilibre vie professionnelle – vie privée
- Voiture de société avec carte de recharge
- Téléphone et pc
- Télétravail selon agenda clients – minimum 2 jours de travail sur site

Intéressé(e) par cette opportunité ? Visitez notre site internet www.delhez.be et envoyez votre CV sur jobs@delhez.be.