



Pour notre client- un des top forwarders mondialement- nous sommes activement a la recherche d'un/une :

Field Sales – Limbourg et Wallonie

Quelles seront vos tâches au sein de la société ?

- Développer un portefeuille de clients de qualité par une prospection active ;
- Gérer et approfondir les relations avec les clients existants dans une région définie (Limbourg et Wallonie) ;
- Analyse des besoins, conseils, élaboration et suivi de propositions personnalisées ;
- Négociation de contrats ;
- Partager les informations sur le marché ;
- Projet et suivi ;
- Communiquer les résultats des ventes à la direction ;
- Participation à des foires commerciales et à des initiatives liées au secteur.

Quelles sont les caractéristiques recherchés ?

- Baccalauréat en gestion ou en logistique ou équivalent par expérience ;
- Communicatif avec des compétences de négociation, vous avez l'esprit d'équipe ;
- Proactif, autonome et orienté vers les résultats ;
- Bonnes connaissances linguistiques (néerlandais, anglais et français, à l'oral comme à l'écrit) ;
- Bonnes connaissances informatiques (applications Microsoft Office) ;
- Minimum de 3 ans d'expérience dans un environnement de "Forwarding", de préférence dans un rôle commercial.

Que proposons-nous ?

- Un contrat à durée indéterminée avec un salaire attractif, des avantages extra-légaux et une voiture de société ;
- Des possibilités de carrière intéressantes dans un environnement de travail dynamique et professionnel.

Intéressé ?

Envoyez-nous votre cv a philippe@exseco.be ou appliquez en ligne : https://recruitcrm.io/jobs/ExSeCo_jobs