WILMS

ROLLUIKEN | ZONWERING | VENTILATIE

Depuis 50 ans, **Wilms, à Meerhout, est la référence en matière de volets roulants, de protection solaire et de ventilation au Benelux.** Entreprise familiale profondément ancrée en Campine, Wilms place la convivialité, le savoir-faire et le bien-être au cœur de ses valeurs. Chaque jour, notre équipe de 200 « maîtres de l'ombre » s'engage à garantir des produits de **qualité supérieure** et un service incomparable. Grâce à notre volonté constante **d'innover de manière durable**, nous sommes toujours considérés comme un pionnier du marché. Notre département R&D de pointe anticipe en permanence les évolutions du marché. C'est ainsi que Wilms a déjà lancé avec succès plusieurs solutions brevetées.

Afin de renforcer notre équipe commerciale, nous sommes à la recherche d'un(e) :

Représentant(e) commercial(e) NL/FR

Région Liège, Luxembourg et Grand-Duché de Luxembourg

En tant qu'ambassadeur de **Wilms**, vous représentez notre marque auprès des menuisiers, des installateurs de fenêtres et de portes, des architectes, des entreprises de construction et des bureaux d'études dans les provinces de Liège et de Luxembourg, ainsi qu'au Grand-Duché de Luxembourg. Par une prospection active, vous développez un réseau de qualité et positionnez Wilms comme un partenaire professionnel et fiable. Vous entretenez également les relations avec la clientèle existante, que vous informez et conseillez sur nos derniers produits et développements. Vous devenez ainsi un interlocuteur de confiance, capable d'accompagner vos clients dans leur réflexion, tant sur le plan commercial que technique. Grâce à votre capacité d'écoute et à votre approche orientée solutions, vous répondez de manière ciblée aux besoins de vos clients. Vous construisez des partenariats durables et contribuez ainsi activement à la croissance de Wilms.

Vous gérez votre agenda de manière largement autonome et combinez le suivi des clients existants avec une prospection active dans votre région. Vous êtes régulièrement sur la route, en restant en contact avec nos clients aussi à partir de votre bureau à domicile. Vous renforcez également nos partenariats en participant à des événements de réseautage.

Vous intégrez une équipe soudée de représentants, que vous retrouvez chaque mois lors d'une réunion commerciale à notre siège à Meerhout. Vous collaborez régulièrement avec nos Business Developers afin de mener ensemble des projets de plus grande envergure. Au-delà de l'équipe commerciale, vous pouvez également compter sur l'expertise et le soutien de collègues expérimentés des départements service, production et marketing. Ensemble, vous veillez à offrir à nos clients un accompagnement professionnel et personnalisé. Vous rapportez directement au Sales Manager.

Accordez-vous, tout comme nous, une grande importance à la durabilité, la fiabilité et la collaboration ? Et…

- Vous disposez d'une première expérience commerciale qui vous a familiarisé(e) avec le contact client ?
- Vous êtes titulaire d'un diplôme en techniques de la construction et/ou disposez d'une expérience au sein d'une entreprise technique ou dans le secteur de la construction ?
- Vous êtes un(e) entrepreneur(e) dans l'âme, doté(e) d'un excellent sens du réseautage, vous aimez nouer des relations durables et trouver des solutions aux problèmes techniques liées à la construction ?
- Votre maturité inspire confiance et crédibilité ?
- Vous maîtrisez parfaitement le néerlandais et le français ?



Alors, vous êtes prêt(e) à devenir notre maître de l'ombre ! Et pour vous accompagner, vous pourrez compter sur …

- Des possibilités de développer vos talents, en phase avec vos ambitions. Après une formation approfondie à la Wilms Academy et une période d'intégration intensive, vous deviendrez un(e) expert(e) de solutions durables pour le secteur de la construction.
- Un contrat à durée indéterminée à temps plein, avec une voiture de société, un téléphone, la possibilité de télétravailler et de nombreux autres avantages extralégaux.
- Un environnement PME convivial et familial, où l'innovation durable et l'esprit d'équipe occupent une place centrale.

Intéressé(e) ?

Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à solliciteren@goelen.be, à l'attention de Hanne Vanhoof de Goelen & Gaukema HR Partners. Votre candidature sera traitée rapidement et en toute confidentialité. Pour plus d'informations : 014/61 57 87.