 

**Responsable Projets Logistiques**

**Realco, een Belgisch bedrijf die gevestigd is in Louvain-la-Neuve, is vandaag DE wereldleider op de markt van reiniging en zuivering op basis van enzymen. Dankzij verschillende onderzoeken in de biotechnologie, heeft het bedrijf enzymen kunnen integreren in haar reinigings- en zuiveringsproducten alsook in de industriële verwerking. Realco heeft een nieuwe weg geopend naar een milieuvriendelijkere biotechnologie die bovendien ook zeer krachtig is. Realco ontwikkelt zowel producten bestemd voor professionelen als voor privéklanten.**

Voor haar hoofdzetel in Louvain-La-Neuve, zoekt Realco een (m/v) :

 **Technical Sales**

**Business Development Manager BtoB**

**Uw functie :**

U participeert aan de commerciële ontwikkeling van de divisie BtoB, meer bepaald in de industriële voedselsector en de ambachtslieden (kaasmakers, slagers, brouwers).

U werkt samen met een verkoper en u biedt de technische en wetenschappelijke ondersteuning die klanten nodig hebben aan.

Afgestudeerd in een hogere technische of wetenschappelijke opleiding, beschikt u over uitstekende interpersoonlijke vaardigheden en een echte begeerte voor uitdagingen.

 Door verantwoordelijk te zijn voor een klantenportefeuille die actief is in heel België, rapporteert u aan de salesmanager en zijn uw belangrijkste activiteiten:

1. **Het onderhoud van de bestaande klanten**: het dagelijkse beheer van de klanten in uw sector, het verstrekken van informatie over het productgamma en de commerciële acties alsook het ondersteunen van de marketingacties.
2. **Technisch advies geven** aan de klanten
3. **De klant ondersteunen** in zijn uitdagingen op gebied van hygiëne.
4. **De verantwoordelijkheid dragen** over de klantenrelaties en over **het behalen van de vooropgestelde doelstellingen** in uw sector.

**Uw profiel:**

* U heeft een technische of wetenschappelijke opleiding van het type bachelor of gelijkwaardige praktijkervaring;
* U beschikt ideaal over een eerste commerciële ervaring
* U bent tweetaling NL/ FR.
* U hebt een affiniteit met de voedselsector, industrieën en reinigingsmiddelen die het milieu respecteren.
* U beschikt over uitstekende commerciële en communicatie vaardigheden.
* U bent relationeel sterk en u beschikt over een groot aanpassingsvermogen naar gelang uw gesprekspartner.
* U hebt empathie en bent een teamplayer, maar kunt ook op autonome wijze werken.
* U durft initiatief te nemen.
* U bent klant- en resultaatsgericht.
* U bent pragmatisch en nauwkeurig
* U voelt zich goed in een KMO werkomgeving en werkt actief mee aan het bedrijfsproject.

**Waarom solliciteren?**

U zal een gevarieerde functie uitoefenen met vele uitdagingen in een bedrijf waar het welzijn centraal staat en met een baanbrekende visie in haar sector.

Wij bieden u een contract van onbepaalde duur aan met een stimulerend loon en bijkomende premies en extralegale voordelen alsook groeimogelijkheden in een bedrijf waar de omzet elk jaar toeneemt.

**Interesse?**

Stuur dadelijk uw cv en motivatiebrief naar benedicte@becomm.biz. Uw sollicitatie wordt strikt vertrouwelijk behandeld, in overeenstemming met de wet op de bescherming van de persoonlijke levenssfeer.