

Vous avez l'âme d'un gestionnaire de projets et souhaitez contribuer à l'aménagement des espaces publics en Wallonie et à Bruxelles ? Rejoignez notre équipe !

QUI SOMMES-NOUS ?

Forts de plus de 60 ans d'expérience, nous sommes un partenaire de choix pour tous vos projets de signalisation, d'aménagement et d'équipement des espaces publics et voiries. En tant qu'entreprise à taille humaine, nous plaçons la collaboration et la satisfaction client au cœur de notre activité, en proposant une large gamme de solutions adaptées aux besoins des communes, pouvoirs publics, entrepreneurs, écoles et architectes.

MISSION PRINCIPALE

En tant que gestionnaire de projets (commercial externe), vous jouerez un **rôle clé** dans le **développement de notre portefeuille clients** en Wallonie et à Bruxelles. Vous serez **responsable de la gestion des projets de signalisation et d'équipement urbain, depuis la prospection jusqu'à la mise en place des solutions**, tout en assurant la satisfaction client et le développement commercial de l'entreprise.

TÂCHES/RESPONSABILITÉS

- **Visiter les clients existants** et prospecter de nouveaux clients pour vendre des produits et services selon le plan établi en vue d'atteindre les objectifs de vente fixés.
- **Établir un planning de prospection** et rassembler les outils nécessaires à la prospection.
- Identifier les besoins des clients et **proposer des solutions adaptées via des offres de prix** réalisées par vos soins ou par l'équipe commerciale interne.
- **Gérer les relations avec une clientèle diversifiée** (communes, pouvoirs publics, entrepreneurs, écoles, architectes) et relancer les offres de prix.
- **Coordonner les projets de la phase de proposition à la finalisation**, en veillant au respect des délais et des budgets.
- Tenir à jour un historique des visites et contacts avec les clients pour assurer le suivi.
- Reporter des informations sur le marché et la concurrence pour améliorer la stratégie commerciale.
- Former les clients sur les produits nécessitant une mise en route spécifique.
- Apporter des idées pour l'amélioration continue de la stratégie commerciale.

VOTRE PROFIL

- **Expérience en gestion de projets** et maîtrise des techniques commerciales.
- **Solide connaissance des matériaux** utilisés dans le domaine de la signalisation et de l'aménagement urbain.
- Excellente maîtrise du français ; la maîtrise du néerlandais est un atout.
- À l'aise avec les outils informatiques et les systèmes ERP.
- **Orienté client** avec un engagement à satisfaire les besoins (produits, prix, qualité de service).
- La connaissance du fonctionnement des marchés publics est un atout.
- **Bonne capacité d'analyse, esprit créatif et aptitude à travailler en équipe.**
- **Capacité à gérer plusieurs projets simultanément** tout en respectant les priorités.
- Permis de conduire B.

NOTRE OFFRE

- Un contrat à durée indéterminée (CDI) à temps plein.
- Un poste stimulant au sein d'une entreprise à taille humaine.
- Des projets variés.
- Des avantages extra-légaux (chèques-repas, voiture de fonction, téléphone, assurance groupe, assurance hospitalisation).
- 20 jours de congé légaux par an + 7 jours extra-légaux.
- Nombreuses possibilités de formations.

Ce profil vous correspond ? Vous êtes prêt à relever de nouveaux défis ?

Envoyez votre **CV et une lettre de motivation par email** à Sébastien Boclinville (Directeur Commercial)
à l'adresse suivante : sebastien@poncelet-signalisation.be.