



Délégué(e) commercial(e) en nutrition santé - Wallonie et Bruxelles

Vous êtes dynamique et vous avez envie de vivre une expérience humaine et enrichissante dans un contexte dynamique ?

Vous avez envie de rejoindre un Groupe dans lequel performance et développement personnel constituent un enjeu perpétuel? Contribuer à notre développement en étant générateur de nouvelles idées au sein d'une atmosphère participative ? Alors venez nous rejoindre et prendre part à l'aventure Nutrisens avec nous !

Le groupe français NUTRISSENS (200 collaborateurs) est devenu en cinq ans l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition santé.

Pour accompagner notre développement international, qui constitue l'un de nos enjeux stratégiques, et dans le cadre de l'agrandissement de l'équipe belge, nous recherchons un(e) Chargé(e) Commercial(e) pour la Wallonie et Bruxelles.

Les missions :

- Développer et fidéliser son portefeuille clients

En tant que « véritable business developer », cibler et prospecter les clients potentiels (des établissements hospitaliers, des maisons de repos, sociétés de restauration collective)

Assurer le suivi commercial et administratif des clients existants de son secteur

Garantir le chiffre d'affaire et la marge commerciale de son secteur.

- Établir une bonne relation commerciale avec son client

Écouter pour déterminer ses besoins et proposer une solution adaptée aux attentes.

Etre attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise.

- Conclure la vente

Négocier les conditions et savoir conclure la vente en fonction de la politique commerciale établie.

Les qualités demandées :

Ecouter : cerner les besoins évolutifs des clients.

Vendre : argumenter, négocier, conclure des contrats.

- Qualités relationnelles

Créer des liens : entretenir une relation de partenariat avec ses clients pour anticiper leurs besoins.

Se constituer un réseau par une approche curieuse et méthodique.

S'adapter à son interlocuteur : pouvoir évoluer dans des environnements différents.

- Qualités organisationnelles

Méthode et organisation : gestion du temps de travail et des déplacements en fonction des objectifs commerciaux.



- Rigueur : pouvoir à tout moment faire état de son avancement à sa hiérarchie.
- Pugnacité : savoir aller au bout d'un projet.

La connaissance des marchés de la nutrition santé est un véritable plus.

Langues : français

Etudes : bachelier diététique, en nutrition ou en vente & marketing ; ou compétences équivalentes grâce à l'expérience acquise dans le parcours professionnel.

Expérience : 2 à 5 ans d'expérience en « vente terrain » ; de l'expérience commerciale dans le secteur des soins de santé est un plus.

Salaire : Fixe + variable selon expérience et profil.

Avantages : voiture de fonction, laptop, GSM, chèques repas.

Envoyez votre cv et lettre de motivation à hr@nutrisens.be