

Ingénieur(e) Commercial(e) BELUX

Face à l'accroissement de nos activités nous recherchons **un(e) Ingénieur(e) Commercial(e) en CDI** qui viendra renforcer le **pôle commercial** du groupe BYG. Le poste couvrira les territoires de la Belgique et du Luxembourg et le candidat devra être bilingue Français – Néerlandais.

Missions :

Directement rattaché à la Business manager BENELUX, l'Ingénieur(e) Commercial(e) BELUX aura comme objectif d'assurer le développement de l'activité BYG sur son secteur géographique. Ses objectifs sont clairs : prises de commande par gamme de produits et atteinte d'un chiffre d'affaires global. Le/la futur(e) ingénieur(e) commercial(e) BELUX assurera ainsi les missions suivantes :

- **Assurer un suivi du parc client (développer le portefeuille existant) :**
 - Expliquer la vision et la stratégie de l'entreprise,
 - Analyser et comprendre les besoins des clients
 - Proposer les évolutions produits possibles dans le cadre de la stratégie commerciale établie (nouvelles connexions, migration produit, évolution du périmètre fonctionnel, nouveaux services...).
 - Visite des clients selon la fréquence définie avec la Business Manager BENELUX
 - Gérer les éventuels litiges commerciaux avec la Business Manager BENELUX
 - Travailler en étroite collaboration avec l'Ingénieur déploiement & Support BELUX
 - Réaliser des démonstrations commerciales des produits
 - Partager et proposer son expertise à l'ensemble de l'équipe commerciale, dans le but de permettre à la société BYG4lab d'atteindre ses objectifs

- **Prospecter et générer de nouvelles opportunités :**
 - Vous appliquez la stratégie commerciale et la feuille de route définie,
 - Vous devenez un acteur connu de l'écosystème régional (commerciaux des autres fournisseurs en particulier),
 - Bien que vous soyez épaulés lors de vos démarches commerciales par des experts techniques, vous êtes néanmoins capable d'assurer avec impact les présentations produits de premier niveau,
 - Vous suivez les opportunités, vous établissez les propositions commerciales et réalisez les négociations jusqu'à sa conclusion.

Profil recherché :

Nous recherchons une personne ayant au minimum **3 ans d'expérience réussie** dans la vente de solutions à destination des laboratoires de biologie médicale. Vous avez toutes les qualités et le tempérament commercial d'un profil « chasseur » avec une réelle volonté de promouvoir les solutions et développer l'activité sur votre secteur géographique.

Les points recherchés en plus :

Vente de solutions informatiques type SIL ou Middleware.
Connaissance de la région.

Pour postuler, veuillez contacter : w.vanderlinden@byg4lab.com

Moyens mis à disposition :

- Voiture de fonction (déplacements fréquents).

Rémunération :

- Selon Profil et expérience.

Pourquoi le groupe BYG ?

BYG est un groupe de **renommée mondiale**, fort de 83 collaborateurs et spécialiste de **solutions Middleware et Data management à forte valeur ajoutée**. Notre domaine est la santé humaine, notre zone d'expertise les laboratoires de biologie médicale. Rejoignez une société à taille humaine avec un **réel dynamisme technologique**.