

Saint-Gobain Building Glass Benelux maakt, samen met andere bekende merken als Gyproc en Isover, deel uit van de groep **Saint-Gobain**, wereldleider in het duurzaam bouwen, ontwerpen, produceren en verdelen van hoog-presterende bouwmaterialen. Deze multinational is tevens één van de meest toonaangevende glas-producenten ter wereld, en dit sinds meer dan 350 jaar en stelt wereldwijd 170.000 mensen tewerk.

ONZE AANPAK :

- Dichtbij de klant staan
- Als ondernemer handelen
- Innoveren
- Wendbaar zijn
- Een open betrokken cultuur creëren

Voor meer informatie
bezoek ook onze websites :

<http://www.saint-gobain-building-glass.be/>

en www.saint-gobain.com

Business Development Manager Belux

De inhoud van de functie

Beheer. Na een uitgebreide opleiding over de producten en de commerciële strategie ben je de belangrijkste contactpersoon voor de **verkoop van vlakglas** aan onze klanten in Belux.

Netwerk. Je **animeert en breidt** een bestaand netwerk uit van architecten, studie bureaus, investeerders, gevelbouwers en glasverwerkers en je bouwt **lange termijn relaties** met hen op.

Projectopvolging. Binnen jouw netwerk ga je **actief op zoek** naar projecten en je bezit de **overtuigingskracht** opdat onze **kwalitatieve oplossingen** worden weerhouden. Je bent aanwezig in de verschillende fases van het project, van **concept tot realisatie** om zo te komen tot verkoop aan jouw directe klanten.

Het functieprofiel

Wij zoeken een echte **bruggenbouwer** met zin voor **initiatief, klant- en service georiënteerd**. Idealiter beschik je over een relevant netwerk. Je bent een **strateeg** met **analytische** blik en je communiceert op een **constructieve** en motiverende wijze. Je bent een **teamplayer** en draagt bij aan een positief werkklimaat.

Aanvullende vereisten :

- Bouwtechnisch Master of Professioneel Bachelor
- Ervaring in de bouw
- Sales ervaring: min 3-5 jaar ervaring
- Talen : Nederlands, Frans, Engels

Ons aanbod

- Je kan rekenen op een boeiende job met veel afwisseling, boeiende projecten en veel contacten
- Je kiest voor een sleutelfunctie waarbij je je skills verder kan ontplooiën in een commerciële en boeiende werkomgeving
- Een bedrijf dat werkt aan een duurzame toekomst
- Stabiele beursgenoteerde werkgever

Interesse in deze functie ?

Stuur dan uw cv en motivatiebrief naar

Annemie.taelemans@saint-gobain.com



SAINT-GOBAIN BUILDING GLASS
Industrielaan, 129 •
1070 Anderlecht • België •
Tel: +32 (0)2 521 10 71
sales.anderlecht@saint-gobain.com

Saint-Gobain Building Glass Benelux, ainsi que d'autres marques connues comme Gyproc et Isover, font partie du groupe Saint-Gobain, un **leader mondial dans la construction durable**, la conception, la fabrication et la distribution de matériaux de construction à haute performance. Cette multinationale est également l'un des principaux producteurs de verre au monde, et ce depuis plus de 350 ans, employant 170 000 personnes dans le monde entier.

NOTRE APPROCHE :

- Être proche du client
- Agir en entrepreneur
- Innover
- Être agile
- Développer une culture ouverte et engageante

Pour plus d'informations
Visitez nos sites internet :

<http://www.saint-gobain-building-glass.be/>

et www.saint-gobain.com

Business Development Manager Belux

Contenu de la fonction

Gestion. Après une formation approfondie sur les produits et la stratégie commerciale, vous êtes l'interlocuteur privilégié pour la **vente de verre de base** à nos clients en Belux.

Réseau. Vous **animez et développez** un réseau existant d'architectes, de bureaux d'études, d'investisseurs, constructeurs de façades et transformateurs de verre et vous construisez des relations à **long terme** avec eux.

Suivi de projets. Au sein de votre réseau, vous recherchez **activement** des projets et vous avez la **force de persuasion** pour que nos **solutions qualitatives** soient retenues. Vous êtes présent dans les différentes phases du projet, **de la conception à la réalisation** afin de réaliser les ventes auprès de vos clients directs.

Profil de la fonction

Nous recherchons un vrai un **médiateur** avec le sens de **l'initiative, orienté client et service**. Idéalement, vous disposez d'un réseau pertinent. Vous êtes un **stratège** avec un esprit **analytique** et vous **communiquez** de manière **constructive** et motivante. Vous êtes un **joueur d'équipe** et contribuez à un climat de travail positif.

Autres conditions:

- Master ou Bachelor professionnel en construction
- Expérience dans la construction
- Expérience en vente : minimum 3 à 5 ans
- Langues : Néerlandais, Français, Anglais

Notre offre

- Un environnement de travail intéressant avec des projets variés et de nombreux contacts.
- Un poste clé dans un environnement de travail commercial et passionnant où vous pourrez développer vos compétences.
- Une entreprise qui travaille pour un avenir durable
- Employeur stable cotée en bourse

Intéressé par cette fonction?

Envoyez votre candidature, CV et lettre de motivation à

Annemie.taelemans@saint-gobain.com

