

Nous recrutons !

Conseiller(ère) technico-commercial(e)

Screens, volets et protections solaires



Afin d'accompagner notre développement, nous recherchons un(e) Conseiller(ère) technico-commercial(e) dont la mission portera principalement sur les protections solaires extérieures : screens, volets roulants, stores bannes, stores toitures de vérandas...



A propos d'Histoires d'Ombres

Notre entreprise familiale, fondée en 1998, est spécialisée dans l'habillage sur mesure et la protection solaire des fenêtres : store intérieur et rideau, moustiquaire, volet, screen, tente solaire...

Nous nous déplaçons au domicile de nos clients, qu'ils soient particuliers ou professionnels, en Wallonie et à Bruxelles. Nous possédons 2 showrooms à Bruxelles (quartier du Chatelain) et à Nivelles. Notre équipe, composée de 8 personnes, conseille et propose des solutions fiables ainsi qu'une installation sur mesure.

Notre réputation s'est construite sur la confiance, la qualité de nos conseils et la satisfaction de nos clients. Notre objectif est de leur proposer les solutions les plus adaptées à leurs projets.

Pour garantir cette qualité, nous faisons confiance à des fabricants reconnus tels que Soprofen, Verano, Feneko, Kadeco ou encore Somfy.



Vous aimez conseiller, comprendre les besoins d'un client et transformer son projet en une réalisation concrète ?

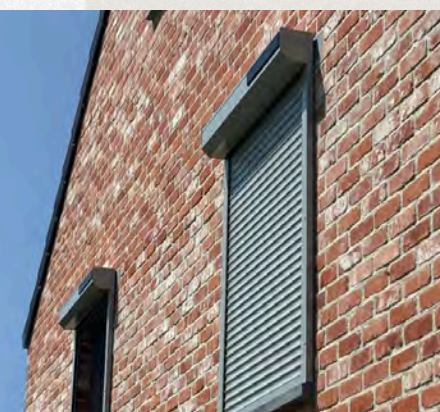


Vous intervenerez principalement auprès de nos clients situés dans le Brabant wallon, à Bruxelles et dans le Hainaut. Selon les besoins, vous pourrez également conseiller nos clients pour des projets de moustiquaires et de stores intérieurs.

Vos rendez-vous sont planifiés par l'entreprise et vous bénéficiez d'un portefeuille de rendez-vous qualifiés. Vous pouvez ainsi vous concentrer pleinement sur votre cœur de métier : conseiller vos clients, les accompagner dans leur projet et assurer un suivi de qualité.



Ce poste conviendra à une personne qui aime apprendre, qui apprécie les produits techniques et qui prend autant de satisfaction à préparer un dossier irréprochable qu'à accompagner un client dans la réussite de son projet.



Votre fonction au quotidien

Chaque projet est unique et vous accompagnez vos clients de la première rencontre jusqu'à la concrétisation de leurs projets. Au quotidien, vous serez amené(e) à :

- Visiter les clients à domicile et **prendre les mesures techniques finales**.
- **Les conseiller** dans le choix des solutions les mieux adaptées à leurs besoins.
- Élaborer des **offres commerciales personnalisées**.
- Assurer le suivi de vos dossiers jusqu'à la confirmation de la commande.
- Encoder et contrôler vos commandes auprès de nos fournisseurs.
- Préparer vos dossiers complets et précis afin de garantir une exécution fluide par l'équipe commerciale interne et de pose.
- Apporter un renfort au showroom lorsque le planning le nécessite.
- **Collaborer étroitement** avec l'équipe commerciale interne afin d'assurer un suivi rigoureux des dossiers.
- Créer une relation de confiance avec vos clients grâce à un **conseil personnalisé** et un suivi rigoureux.
- Représenter Histoires d'Ombres avec professionnalisme et contribuer à la satisfaction de nos clients.

Votre profil

- Une expérience commerciale dans le domaine ou un autre domaine technique (protection solaire, châssis, cuisines, vérandas, HVAC, matériaux de construction, sanitaire, électricité...).
- Une excellente présentation et un bon sens du contact.
- Une bonne capacité d'écoute et de communication.
- Un esprit organisé, rigoureux et autonome.
- Une sensibilité technique et le souci du travail bien fait.
- Une bonne maîtrise des outils informatiques.
- Le permis B (indispensable) et vous aimez passer du temps sur la route ;-)

Nous recherchons avant tout une personne curieuse, rigoureuse et motivée. Vous n'avez peut-être pas nécessairement une expérience dans le secteur de la protection solaire. En revanche, vous aimez les produits techniques et vous avez envie d'apprendre.

Nous vous proposons

- Une fonction variée, stimulante et de longue durée dans une société familiale à taille humaine.
- Une formation approfondie et continue dans nos différentes gammes de produits.
- Un job avec des collègues dynamiques dans une ambiance conviviale.
- De l'autonomie et de la flexibilité.
- Une intégration progressive au sein de notre équipe.

En pratique

- **CDI temps plein**
- 40h/semaine - Du mardi au samedi.
- Véhicule de société + carte essence (usage professionnel et privé en Belgique).
- Rémunération en adéquation avec votre expérience et vos compétences.
- Ordinateur portable à usage professionnel.
- Abonnement téléphonique.
- Des avantages extralégaux : chèque-repas et assurance hospitalisation DKV.
- 20 jours + 12 jours de congé.

Intéressé(e)?

Envoyez votre cv, accompagné de quelques lignes de présentation à Mandy Krzewinski :

mandy@histoiresdombres.be

Nous serons ravis de faire votre connaissance !

