



HOCS propose un service global aux entreprises dans l'infrastructure bureautique et outils de gestion. Nous accompagnons nos clients dans l'aménagement de leur espace de bureau, dans la mise en place de leur équipement I.T., d'impression et dans la sélection de leur petit matériel. Nous proposons aussi un panel d'outils de gestion (comptabilité, ERP, gestion documentaire) ainsi que la création de site internet. Cet ensemble offre à nos clients un service complet et leur facilite la vie. Notre slogan est : aller plus vite, plus loin.

Afin de répondre à la croissance de l'entreprise, nous renforçons notre équipe commerciale et recherchons un « business developer » spécialisé dans le conseil et la vente d'aménagement de l'espace en mobilier et la vente de fournitures de bureau.

Business Developer

Détails de la mission:

Vous aurez à:

- **Gérer un portefeuille** de clients existants B to B ;
- **Entretien le portefeuille** de clients institutionnels, y compris la rédaction d'offres pour petits cahier de charges ;
- **Développer** notre présence sur le terrain et agrandir notre clientèle ;
- **Promouvoir** notre offre globale de services ;
- Négocier et convaincre en appliquant la **politique commerciale** de l'entreprise ;
- Atteindre les objectifs fixés par la direction commerciale.

Vous interviendrez auprès d'une clientèle très diversifiée (PME, grands comptes, institutions publiques et gouvernementales de taille humaine, ...) en vous appuyant sur des **outils innovants** mis à votre disposition.

Vous bénéficierez de la réactivité et de l'autonomie d'une PME tout en profitant de l'appui de nos partenaires internationaux.

Votre Profil:

- De formation **Bachelier** ou **Master** ;
- Vous êtes un véritable battant, motivé par les défis ;
- Vous êtes enthousiaste, dynamique, tenace, curieux, la vente est une véritable passion ;
- Vous êtes fin négociateur, persévérant et autonome, et avez un sens inné du contact ;
- Vous êtes capable d'être à l'écoute de votre interlocuteur. Une première expérience dans le domaine de la vente aux entreprises est souhaitable ;
- Vous êtes capable d'analyser un marché et d'en détecter les opportunités ;

- Vous vous intégrez aisément dans une équipe dynamique et motivée par le succès et le dépassement de soi ;
- La connaissance du néerlandais est un atout ;
- Des connaissances dans les domaines de l'IT, Web et printing solutions sont souhaitées.

Nous vous proposons:

- Un job passionnant, au sein d'une structure en développement
- Un environnement dynamique, au sein d'un secteur particulièrement évolutif et compétitif
- Un contrat à durée indéterminée
- un package salarial attractif, en partie en fonction de vos résultats (fixe, bonus sur résultats, voiture de fonction, laptop, ...)
- Une formation continue
- Possibilité d'évolution