

Vanheede Environment Group – Sales Manager Wallonie

H/F/X

Notre recherche

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous pilotez la performance commerciale de votre équipe et contribuez activement au développement du chiffre d'affaires sur votre zone.

Vos principales responsabilités sont les suivantes :

- Créer un environnement de travail **bienveillant et orienté performance**, en incarnant les valeurs de l'entreprise et en communiquant de manière claire sur les décisions et orientations stratégiques. Valoriser et partager les succès de l'équipe.
- **Animer et développer votre équipe commerciale** en adaptant votre style de leadership aux situations, en encourageant l'initiative, la créativité et la prise de décisions responsables.
- **Accompagner et coacher les collaborateurs** en identifiant leurs forces et leurs axes d'amélioration. Mettre en place un suivi régulier (coaching terrain, évaluations, feedback) afin de soutenir leur progression et leur performance.
- Favoriser le **développement professionnel des membres de l'équipe**, dans leur rôle actuel et dans leurs perspectives d'évolution, afin de leur permettre d'atteindre et dépasser leurs objectifs commerciaux.
- **Construire et maintenir une équipe performante et équilibrée**, en veillant à une bonne gestion des talents et à une couverture optimale des territoires commerciaux.
- Définir et mettre en œuvre un **plan d'affaires clair** pour atteindre les objectifs de ventes, de marge et de développement à court et moyen terme, tout en responsabilisant l'équipe sur les résultats.
- Participer activement au **développement des comptes stratégiques**, en établissant des relations solides avec les décideurs clés et en contribuant à la mise en place de plans de développement clients.
- Veiller à ce que l'équipe dispose des **compétences, connaissances et outils nécessaires** pour réussir, et intervenir directement dans certaines négociations ou réunions clients lorsque nécessaire.
- Assurer un **suiti rigoureux du pipeline commercial** (leads et opportunités) avec les Account Managers, définir les actions prioritaires et garantir une exécution commerciale efficace.
- Encourager une **collaboration étroite avec les autres départements** de l'entreprise et assurer une utilisation optimale du CRM afin de partager les informations et soutenir la performance collective.

Votre profil

- Formation Bac +3 à Bac +5 en commerce, management ou équivalent
- Expérience significative (5 ans minimum) dans une fonction commerciale, dont une expérience en management d'équipe
- Leadership, sens du résultat et esprit d'initiative
- Excellentes compétences en négociation et en relation client
- Maîtrise des outils CRM et du suivi de performance commerciale

- Mobilité sur la région et permis B requis
- La maîtrise du néerlandais est un sérieux atout

Notre offre

Rejoignez une entreprise familiale à l'ambition internationale

Prêt(e) à intégrer une entreprise familiale animée par une passion sincère et une ambition digne d'un acteur mondial ?

Chez nous, la mission que nous portons est bien plus qu'un objectif : c'est une véritable vocation. Ensemble, nous développons des solutions durables pour une gestion efficace et responsable des déchets.

Un environnement stimulant et bienveillant

Vous rejoindrez une structure financièrement solide, portée par une équipe de collègues enthousiastes et engagés. Nous valorisons l'autonomie, la prise d'initiative et le développement personnel. Ici, chacun est encouragé à tracer sa propre voie et à évoluer à son rythme, avec le soutien d'un environnement propice à l'épanouissement professionnel.

Un package attractif et des conditions motivantes

Notre offre salariale est compétitive et reflète la reconnaissance que nous avons pour l'implication de nos collaborateurs.

Au-delà de la rémunération, vous évoluerez dans un cadre de travail dynamique, entouré(e) de collègues passionnés et solidaires.

Un équilibre vie pro / vie perso respecté

Parce que le bien-être de nos équipes est au cœur de notre culture, nous encourageons les activités sportives, les moments de convivialité et les initiatives de teambuilding.

Des collaborateurs en bonne santé et épanouis sont la base d'une entreprise forte.

Un investissement réel dans votre développement

Nous ne cherchons pas seulement à pourvoir un poste, mais à offrir une véritable opportunité de carrière.

Formations, accompagnement, perspectives d'évolution : tout est mis en œuvre pour vous permettre de révéler votre potentiel et contribuer à notre croissance collective.

Envie de faire partie de l'aventure ?

Envoyez-nous votre CV sans plus attendre... et construisons ensemble votre avenir professionnel !

<http://www.vanheede.com>