



Delta NEU conçoit, produit, installe, vend et entretient des solutions et équipements pour le **traitement de l'air industriel : ventilation, extraction, dépoussiérage, refroidissement de l'air, filtration et transport pneumatique des déchets**. Leurs clients fidèles peuvent compter sur les activités de Delta EU pour améliorer les conditions de travail de leur personnel, augmenter leur productivité, respecter les normes légales et protéger l'environnement. Fondée en 1974, ils font partie de Neu-JKF, la branche industrielle de SFPI Holding (www.sfpi-group.com) comptant plus de 4000 employés à travers le monde. Le siège social est situé en France et dispose d'une base pour la Belgique-Luxembourg à Malines (B). Pour plus d'informations, veuillez consulter : www.neujkf-deltaneu.com.

Au sein de Delta NEU BeNeLux, nous recherchons actuellement un collègue commercialement et techniquement motivé pour

la région **Wallonie-Luxembourg**:

Area Sales Manager

Industrial Solutions

FONCTION

Quoi ? Vous vendez des solutions pour la ventilation, l'évacuation, la dépoussiérage, le refroidissement de l'air, la filtration et le transport pneumatique des déchets. Il peut s'agir d'installations complètement nouvelles, d'adaptations/remplacements d'équipements existants, de pièces de rechange ou de contrats d'entretien.

À qui ? Vous vendez directement à la clientèle finale de l'industrie, comme des ateliers, des entreprises de production, des entrepôts, etc. Vous travaillez dans divers secteurs : agroalimentaire, alimentation, chimie, recyclage des déchets, papier-carton, bois, métal, plastique, etc.

Région ? Partant de la portefeuille de clients existants en Wallonie-Luxembourg, vous développez davantage le marché. Vous activez la région autour de votre domicile.

Comment ? En comprenant le processus de production et les problèmes du client, vous donnez des conseils ciblés sur les solutions Delta Neu. Vous calculez les exigences de capacité, discutez des spécifications en tenant compte des réglementations en matière d'émissions, de sécurité, etc.

Avec qui travaillez-vous ? Pour la mise en œuvre technique, vous êtes soutenu par notre département d'ingénierie, une fois la commande passée, vous passez le projet aux chefs de projet pour la réalisation et à nos ingénieurs de service pour l'entretien. En tant que vendeur, vous restez le point de contact pour le client.

PROFIL

Delta Neu offre une formation complète sur leurs solutions à l'intégration : l'équipement en soi, comment calculer et composer, les possibilités d'application, les consignes de sécurité, etc.

Vous apportez des connaissances / une compréhension électromécaniques acquises à travers la formation ou par l'expérience et un talent commercial.

Vous savez comment naviguer dans diverses industries et pouvez convaincre le client avec votre conseil technique.

Vous êtes prêt à travailler de manière très autonome (à domicile), soutenu par l'équipe BNL de Malines (B) et notre ingénierie globale de Lille (FR). Vous êtes occasionnellement présent dans notre bureau à Malines.

Outre la connaissance du français, la connaissance de l'anglais est un avantage. Vous avez les compétences informatiques habituelles.

Intérêt?

Répondez via notre site web www.searchselection.com en cliquant sur "Recherche d'emploi" avec la référence 14462. Pour plus d'informations, veuillez contacter Ilse Pierloot à : i.pierloot@searchselection.com ou 0032/495/33.15.14.



OFFRE

Vous rejoignez une entreprise stable et reconnue dans son domaine. Avec ce rôle, vous avez la chance de vous prouver commercialement et de approfondir vos connaissances techniques. En récompense pour votre engagement et vos résultats, vous pouvez compter sur un salaire conforme au marché et un bel ensemble d'avantages légaux supplémentaires.

