

Êtes-vous l'Account Manager dynamique que nous recherchons?

Mitsubishi Electric œuvre pour un avenir durable. Depuis plus de 85 ans, Mitsubishi Electric est un acteur de premier plan à l'échelle mondiale dans le domaine des technologies de climatisation. Grâce à nos pompes à chaleur, climatiseurs et systèmes de ventilation innovants, nous faisons chaque jour la différence pour nos clients.

Afin de poursuivre le développement de nos activités à **Liège, à Namur et au Luxembourg**, nous recherchons un **Account Manager** motivé.

En quoi consiste votre fonction?

En tant qu'Account Manager, vous êtes responsable de la gestion et du développement de notre portefeuille clients dans votre région. Vous établissez des relations durables avec les installateurs, bureaux d'études, architectes, promoteurs immobiliers et autres partenaires professionnels.

- Vous conseillez les clients et les partenaires sur les plans technique et commercial et recherchez un équilibre entre les exigences techniques et la faisabilité budgétaire des projets.
- Vous rendez activement visite aux clients et prospects, identifiez de nouveaux projets et de nouvelles opportunités commerciales et positionnez nos pompes à chaleur, climatiseurs et autres solutions HVAC.
- Vous établissez des offres, en assurez le suivi et accompagnez les projets de A à Z.
- Vous négociez avec les clients et les partenaires en accordant une attention particulière à la relation client, au chiffre d'affaires, à la marge et à la collaboration à long terme.
- Vous collaborez étroitement avec vos collègues des équipes internes de vente, service clientèle et service technique afin d'apporter un soutien optimal aux clients et aux projets.
- Vous analysez le marché et votre portefeuille clients, établissez des prévisions de vente et communiquez les informations commerciales pertinentes à la direction commerciale.
- Vous représentez Mitsubishi Electric auprès des clients, lors de salons et dans le cadre d'autres activités commerciales.
- Vous contribuez à la réalisation des objectifs commerciaux en veillant à développer des relations clients rentables.

Quel est votre profil?

- Vous êtes titulaire d'un bachelier en électromécanique, d'un master en sciences industrielles ou disposez d'un niveau équivalent acquis grâce à une expérience pertinente.
- Vous possédez une expérience dans une fonction commerciale ou technique, de préférence dans le secteur du HVAC.

- Vous vous intéressez aux techniques HVAC, aux solutions durables et à la transition énergétique. Une expérience auprès d'installateurs, de bureaux d'études ou dans la vente de projets constitue un atout.
- Vous faites preuve d'initiative, êtes orienté résultats et autonome, tout en appréciant le travail en équipe.
- Vous êtes orienté client, possédez d'excellentes aptitudes de communication et établissez aisément des relations durables.
- Vous communiquez aisément en Français, Néerlandais, et en Anglais. Une bonne maîtrise du Français est indispensable.
- Vous êtes flexible et appréciez les déplacements auprès des clients et sur les sites des projets.

Que vous offrons-nous?

- Une fonction commerciale passionnante au sein d'un leader international du marché du HVAC, proposant des produits innovants et de haute qualité qui contribuent à une transition énergétique durable.
- L'opportunité de développer davantage votre propre région et de contribuer à la croissance de Mitsubishi Electric.
- Une ambiance de travail ouverte et collégiale au sein d'une équipe enthousiaste, dynamique et professionnelle.
- Une offre étendue de formations et de possibilités de développement afin de continuer à vous épanouir professionnellement.
- Un environnement de travail agréable laissant une large place à l'autonomie et à l'initiative.
- Un package salarial attractif, complété par une voiture de société et d'autres avantages extralégaux.

Prêt(e) à construire l'avenir avec nous?

Vous êtes passionné(e) par l'énergie durable? Vous avez la fibre commerciale, possédez de solides connaissances techniques et aimez établir des relations à long terme? Alors, nous serions ravis de faire votre connaissance.

Envoyez votre CV à HR@meb.mee.com