

*Ben jij de energieke **Account Manager** die wij zoeken?*

Mitsubishi Electric werkt aan een duurzame toekomst. Al meer dan 85 jaar is Mitsubishi Electric wereldwijd actief als toonaangevende speler in klimaattechniek. Met innovatieve warmtepompen, airconditioners en ventilatiesystemen maken we dagelijks het verschil voor onze klanten.

Voor de verdere uitbreiding van onze activiteiten in **Luik, Namen en Luxemburg** zijn we op zoek naar een gedreven **Account Manager**.

Wat houdt je job in?

Als Account Manager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbreiden van onze klantenportefeuille binnen jouw regio. Je bouwt duurzame relaties uit met installateurs, studie bureaus, architecten, projectontwikkelaars en andere professionele partners.

- Je adviseert klanten en partners op technisch en commercieel vlak en zoekt naar een evenwicht tussen de technische vereisten en budgettaire haalbaarheid van projecten.
- Je bezoekt actief klanten en prospecten, detecteert nieuwe projecten en commerciële opportuniteiten en positioneert onze warmtepompen, airconditioners en andere HVAC-oplossingen.
- Je stelt offertes op, volgt deze op en begeleidt projecten van A tot Z.
- Je onderhandelt met klanten en partners met aandacht voor klantrelatie, omzet, marge en langetermijnsamenwerking.
- Je werkt nauw samen met je collega's van interne sales, customer care en service om klanten en projecten optimaal te ondersteunen.
- Je analyseert de markt en je klantenportefeuille, maakt verkoopprognoses en rapporteert relevante commerciële informatie aan het sales management.
- Je vertegenwoordigt Mitsubishi Electric bij klanten, beurzen en andere commerciële activiteiten.
- Je draagt bij aan het behalen van de commerciële doelstellingen met aandacht voor rendabele klantenrelaties.

Welk profiel heb jij?

- Je beschikt over een bachelor elektromechanica, een master in de industriële wetenschappen, of een gelijkwaardig niveau door relevante ervaring.
- Je hebt ervaring in een commerciële of technische functie, bij voorkeur binnen de HVAC-sector.
- Je hebt interesse in HVAC-technieken, duurzame oplossingen en de energietransitie. Ervaring met installateurs, studie bureaus of projectverkoop is een plus.
- Je bent ondernemend, resultaatgericht en zelfstandig, maar werkt ook graag samen in team.

- Je bent klantgericht en communicatief sterk en bouwt gemakkelijk duurzame relaties op.
- Je communiceert vlot in het Frans, Nederlands en Engels. Een goede kennis van het Frans is een eerste vereiste
- Je bent flexibel en graag onderweg naar klanten en projecten.

Wat hebben we je te bieden?

- Een boeiende commerciële functie binnen een internationale marktleider in HVAC, met innovatieve en hoogwaardige producten die bijdragen aan de duurzame energietransitie.
- De kans om jouw eigen regio verder uit te bouwen en mee te werken aan de groei van Mitsubishi Electric.
- Een open en collegiale werksfeer binnen een enthousiast, dynamisch en professioneel team.
- Een uitgebreid aanbod aan opleidingen en ontwikkelingsmogelijkheden om jezelf verder te ontplooien.
- Een aangename werkomgeving met ruimte voor zelfstandigheid en initiatief.
- Een aantrekkelijk salarispakket, aangevuld met een bedrijfswagen en andere extralegale voordelen.

Klaar om mee te bouwen aan de toekomst?

Draag jij duurzame energie een warm hart toe? Ben je commercieel sterk, technisch onderlegd en bouw je graag langdurige relaties uit? Dan maken we graag kennis met jou.

Stuur je cv naar HR@meb.mee.com.

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