**Key Account Manager Wallonie Secteur Elevage**

***Le monde de l’élevage vous a toujours passionné ? Que diriez-vous d’y avoir un rôle clé dans lequel vos aptitudes commerciales pourraient être pleinement mises en valeur ? Et si, pour couronner le tout, vous vous positionnez comme un partenaire et un expert engagé pour vos clients , alors poursuivez votre lecture !***

Filiale du groupe Tetra Laval, **DeLaval** est une entreprise suédoise spécialisée dans la conception et la commercialisation d’équipements pour le secteur laitier. L’entreprise jouit d’une solide réputation dans son secteur et fournit plus d’un tiers de tous les équipements de traite dans le monde. La position forte de DeLaval est basée sur un réseau de distribution efficace et un service d’excellence. Avec plus d’un milliard de chiffre d’affaires et 4700 collaborateurs dans le monde entier, **DeLaval** est présent dans plus d’une centaine de pays et est leader sur le marché belge. Grâce à une large gamme de produits de haute qualité et innovants, ils assurent une croissance permanente. Afin d’accompagner la nouvelle stratégie Benelux, DeLaval recherche un Key Account Manager After Market motivé pour la Wallonie.

**Responsabilités**

**Accompagner et soutenir le développement des concessionnaires de votre région**

* Au sein d’une équipe de 5 Key Account Managers After Market, vous êtes chargé de guider les concessionnaires DeLaval dans la vente de la gamme de produits consommables.
* Vous faites également partie de l’équipe wallonne composée d’un Sales Manager Installations de Traite, d’un conseiller en élevage et de deux spécialistes techniques.
* Grâce à votre fibre commerciale, vous renforcez la relation entre DeLaval, le concessionnaire et le producteur laitier et stimulez ainsi la croissance.
* Grâce à vos connaissances et à votre dynamisme, vous encadrez, formez et motivez un réseau de concessionnaires et leurs équipes.
* Vous collectez les informations et tendances du marché et les répercutez en interne.
* En concertation avec le Sales Manager Installations de Traite, vous établissez les budgets et êtes garant de l’atteinte des objectifs.
* Dans ce rôle clé, vous rapportez au Sales Manager After Market Benelux.

**Profil**

**Communicateur et fédérateur animé par l’atteinte des objectifs.**

*Pré requis*

* Diplôme à finalité scientifique ou agronomique : vétérinaire, productions animales, biologie, bioingénieur, biotechnologie, etc…
* Une affinité marquée ou une première expérience dans le secteur de l’élevage ou agricole.
* L’excellente maîtrise du Français et une bonne connaissance du Néerlandais sont requises.

*Compétences*

* De nature dynamique et enthousiaste, vous avez une approche client concrète et proactive.
* Orienté résultat, vous êtes organisé, autonome et faites preuve d’engagement.
* Vous êtes structuré et savez vous montrer créatif dans la recherche de solutions.
* Vous êtes un communicateur-né capable de cerner et d’anticiper les besoins des clients.

**Localisation**

Fonction en télétravail avec déplacements ponctuels pour les réunions internes.

**Offre**Une opportunité de carrière enrichissante au sein d’un groupe international leader sur son marché. Vous évoluez dans une ambiance de travail informelle et collégiale avec des collègues engagés et des produits premium. Une fonction dynamique et valorisante avec beaucoup d’autonomie et de nombreuses interactions. Un package salarial compétitif ainsi que de nombreux avantages extra-légaux.

**Intéressé ?**La mission de sélection et de recrutement pour le poste susmentionné a été confiée exclusivement à CeresRecruitment. Pour tout complément d’information, n’hésitez pas à prendre contact avec Nathalie Fossier au +32 (0)483 077782. Pour nous envoyer votre candidature, merci de procéder via notre site web [www.ceresrecruitment.be](http://www.ceresrecruitment.be)

Des informations complémentaires sur notre partenaire sont disponibles sur leur site [www.delaval.com](http://www.delaval.com)

Un questionnaire de personnalité fait partie de la procédure de recrutement