



À propos de l'organisation

TECHEM – Leader européen de la gestion de l'énergie

Créé en 1962, Techem est un groupe allemand connu des syndics, des copropriétaires et des bailleurs sociaux du monde entier dans le domaine de la gestion de l'énergie. Nous contribuons à l'utilisation rationnelle de l'eau et de l'énergie dans plus de 20 pays. Techem emploie plus de 3 500 personnes en Allemagne et dans ses filiales internationales.

Techem Caloribel Belgique, votre prestataire de services énergétiques

En sa qualité de prestataire de services énergétiques haut de gamme au rayonnement international, Techem Caloribel Belgique relève un défi considérable pour l'avenir : une utilisation rationnelle, c'est-à-dire économe, de l'énergie et de l'eau. Notre mission est de réduire sensiblement les frais de chauffage et d'eau des propriétaires immobiliers, des gestionnaires d'immeubles et des résidents. L'économie simultanée d'énergie et de matières premières profite non seulement à toutes les parties concernées, mais surtout à l'environnement.

Afin de soutenir notre croissance exponentielle et d'assurer la relève de collègues qui joueront un rôle différent au sein de l'entreprise, nous recherchons :

Un Account manager Région bruxelloise (2x)

Un Account manager Flandre orientale et occidentale

Votre nouvelle fonction

Cette fonction de service externe comprend à la fois l'entretien des relations clients existantes et l'extension de notre portefeuille. Les tâches suivantes feront de vous le représentant de notre société au sein de votre région à long terme :

- Fournir des conseils généraux sur les possibilités de répartition des coûts énergétiques
- Élaborer des offres adaptées et les promouvoir auprès des clients
- Promouvoir activement nos produits et services auprès des syndics, des gestionnaires de bâtiments, des associations de copropriétaires...
- Participer au développement commercial stratégique

En tant qu'Account Manager, vous posez les bases d'une répartition correcte des coûts énergétiques. Votre expertise et votre souci du détail déterminent dans une large mesure la qualité du service par la suite.

Votre profil

Vous êtes suffisamment motivé(e) et vous disposez d'une première expérience commerciale. Votre sens des responsabilités et votre force de persuasion vous permettront donc de devenir la personne de confiance de notre clientèle à long terme.

Une affinité avec le monde de l'immobilier et/ou un intérêt particulier pour le monde de l'énergie sont évidemment fortement appréciés. Un bagage technique constitue un atout, mais n'est pas une nécessité absolue. En outre, vous avez l'esprit d'équipe, mais vous pouvez également travailler de manière autonome. Enfin, vous êtes flexible et vous n'êtes pas réticent à prendre en charge une vaste région. Vous êtes bilingue NL/FR tant à l'oral qu'à l'écrit et disposez de connaissances de l'anglais. Vous avez de l'expérience avec les logiciels standard de la suite MS Office.

Notre offre

En tant qu'Account Manager, vous rejoignez une équipe composée de 4 autres collègues. Nous proposons un contrat à durée indéterminée et un package salarial attractif comprenant un montant fixe et un montant variable,



complété par des chèques-repas, une couverture des frais et une assurance hospitalisation. Vous recevrez également un ordinateur portable, un téléphone mobile et une voiture de société avec carte carburant. Chez nous, vous bénéficierez d'une certaine autonomie, mais également du soutien nécessaire pour vous développer tant sur le plan personnel que professionnel. Vous pouvez travailler partiellement à domicile.

Postulez directement à cette offre d'emploi

Vous pensez être le/la candidat(e) idéal(e) pour ce poste d'Account Manager dans l'une des régions proposées ? N'hésitez pas à postuler à l'adresse glenn.mosselmans@techem.be ou contactez directement Glenn Mosselmans au 0477/23 16 61.