

Technico-Commercial

Limal (Wavre) | Temps plein

Vous aimez comprendre un besoin, trouver la bonne solution... et surtout concrétiser la vente ?

Chez Chauffage Vercruyssen, nous avons une ambition simple : devenir l'entreprise de chauffage et HVAC la plus recommandée de notre région.

Pour y parvenir, nous savons qu'un client ne choisit pas une entreprise uniquement parce qu'elle propose un bon produit ou un prix intéressant.

Il la choisit parce qu'elle a compris sa problématique, lui a proposé une solution adaptée, lui a inspiré confiance et l'a accompagné de manière professionnelle du premier contact jusqu'à la réalisation de son projet.

C'est pourquoi nous recherchons aujourd'hui un **Technico-Commercial** capable de prendre en charge nos clients et prospects, de comprendre leurs besoins techniques, de construire la solution la plus pertinente et surtout de transformer les opportunités commerciales en projets concrets.

Ce poste ne se limite pas à réaliser des rendez-vous et rédiger des offres.

Nous recherchons un véritable commercial, capable de relancer, négocier, convaincre et closer.

Vous disposez d'une solide expertise technique en HVAC et êtes capable d'être autonome dans l'analyse d'une situation, le choix du matériel et la construction d'une offre adaptée au besoin du client.

Si vous aimez autant la technique que la relation commerciale, que vous avez le goût du résultat et que vous aimez voir une opportunité se transformer en chantier réalisé par vos équipes, vous êtes peut-être la personne que nous recherchons.

Votre mission

Vous êtes le référent commercial et technique du client depuis l'analyse de son besoin jusqu'à la signature de l'offre.

Votre rôle est de comprendre la problématique du client, d'analyser techniquement la situation, de proposer la solution la plus adaptée et de construire une offre cohérente en termes de matériel, de main-d'œuvre et de prix.

Mais votre mission ne s'arrête pas à l'envoi du devis.

Vous êtes responsable du suivi commercial de vos opportunités : relances, échanges avec le client, réponses aux objections, négociation et conclusion de la vente.

Vous travaillez en binôme étroit avec le contremaître, qui prend ensuite en charge la planification, les équipes et le suivi opérationnel des chantiers.



Concrètement, vous serez amené à :

Analyse du besoin et conseil client

- Prendre contact avec les prospects et clients
- Réaliser les rendez-vous commerciaux et visites techniques
- Comprendre précisément la problématique, les attentes et les contraintes du client
- Analyser l'installation existante et identifier les besoins techniques
- Poser les bonnes questions afin de comprendre le besoin réel derrière la demande
- Proposer la solution la plus pertinente en fonction des besoins, contraintes et budget
- Conseiller le client sur les différentes possibilités techniques
- Expliquer clairement les avantages, limites et choix techniques proposés

Expertise technique et conception de la solution

- Être capable d'analyser de manière autonome une problématique
- Déterminer le matériel et les équipements les plus adaptés
- Avoir une connaissance approfondie des fournisseurs, marques, gammes de produits et systèmes
- Comparer les différentes solutions techniques disponibles sur le marché
- Sélectionner les équipements en fonction des performances, de la fiabilité, du rapport qualité/prix et des besoins du client
- Déterminer les besoins en matériel et en main-d'œuvre
- Identifier les éventuelles contraintes techniques avant l'établissement de l'offre
- Travailler en collaboration avec les fournisseurs lorsque des informations techniques complémentaires sont nécessaires

Élaboration des offres

- Établir des offres commerciales précises et cohérentes
- Chiffrer la main-d'œuvre nécessaire à la réalisation du chantier
- Intégrer les fournitures et prestations nécessaires à la bonne réalisation du projet
- Présenter les offres aux clients et expliquer les choix proposés
- Adapter les propositions lorsque les besoins du client évoluent

Développement commercial et closing

La vente fait partie intégrante de votre mission

- Assurer le suivi de l'ensemble de vos offres
- Relancer activement les clients après l'envoi des devis
- Identifier les freins à la décision et répondre aux objections
- Reprendre contact avec les prospects qui ne se sont pas encore positionnés
- Adapter votre approche en fonction du profil et des besoins du client
- Négocier lorsque cela est pertinent, tout en protégeant la rentabilité de l'entreprise
- Transformer les offres en commandes
- Assurer le closing des ventes
- Maintenir une vision claire de votre portefeuille d'opportunités et de leur potentiel
- Atteindre les objectifs commerciaux définis avec la direction

Nous ne recherchons pas quelqu'un qui attend que le client rappelle.

Nous recherchons quelqu'un qui sait faire avancer une opportunité jusqu'à la décision.



Relation fournisseurs et partenaires

- Développer une bonne connaissance des fournisseurs et partenaires de l'entreprise
- Entretenir une relation professionnelle avec les représentants des différentes marques
- Se tenir informé des nouveautés, évolutions techniques et gammes disponibles
- Comparer les solutions et conditions proposées par les différents fournisseurs
- Identifier les solutions permettant d'optimiser le rapport qualité / prix pour le client et pour l'entreprise

Coordination avec le contremaître

Vous travaillez en binôme avec le contremaître.

Votre responsabilité porte principalement sur la partie commerciale et technico-commerciale, tandis que le contremaître assure la partie opérationnelle.

- Transmettre au contremaître les informations techniques et commerciales nécessaires à la préparation du chantier
- Veiller à ce que l'offre vendue corresponde à la réalité technique du projet
- Échanger sur les besoins en matériel, main-d'œuvre et délais
- Anticiper les éventuelles difficultés techniques avant le démarrage du chantier
- Participer aux échanges nécessaires lorsque des adaptations doivent être apportées au projet
- Assurer une bonne continuité entre la vente et la réalisation

L'objectif de cette coordination est simple : vendre ce que l'entreprise est capable de réaliser dans les meilleures conditions et réaliser ce qui a été vendu au client.

Le profil que nous recherchons

Nous recherchons avant tout un commercial dans l'âme qui maîtrise parfaitement son domaine technique et qui se tient à jour sur les nouveautés dans le secteur. Curieux, soif d'apprendre.

- ✓ Vous aimez **vendre** et obtenir des résultats
- ✓ Vous êtes à l'aise pour prendre contact, relancer et convaincre
- ✓ Vous n'avez pas peur de décrocher votre téléphone pour faire avancer une opportunité
- ✓ Vous savez **écouter** un client avant de lui proposer une solution
- ✓ Vous êtes capable de transformer un besoin technique en proposition commerciale
- ✓ Vous aimez négocier et savez défendre la valeur d'une **solution**
- ✓ Vous avez le sens du **résultat** et de la rentabilité
- ✓ Vous êtes autonome dans vos décisions techniques
- ✓ Vous êtes organisé et capable de gérer plusieurs opportunités simultanément
- ✓ Vous communiquez facilement avec les clients, les fournisseurs et les équipes internes
- ✓ Vous êtes fiable, rigoureux et respectueux de vos engagements

Chez Chauffage Vercruyssen, nos valeurs ne sont pas négociables

- L'honnêteté
- Le respect
- La responsabilité



- La qualité d'exécution
- La fierté du travail bien fait

Nous préférons une question posée à temps qu'une erreur cachée.

Nous privilégions le travail bien fait au travail vite fait.

Nous construisons une entreprise stable, rentable et respectée, dont les équipes sont fières.

Ce que nous vous offrons

- Un contrat à temps plein de **38 heures par semaine**
- Un **salaire attractif** en fonction de votre expérience et de vos compétences
- Des **chèques-repas d'une valeur faciale de 8 €**
- Les outils nécessaires à votre fonction
- Un véhicule de fonction
- Des projets variés et techniquement intéressants
- Un poste à responsabilités avec une réelle autonomie
- Une équipe à taille humaine où chacun compte réellement
- Une entreprise en développement qui investit dans ses collaborateurs

Et surtout...

Chez Chauffage Vercruyssen, nous croyons profondément à la **méritocratie**.

L'implication, la prise d'initiative, la fiabilité, l'envie d'apprendre et la volonté de progresser sont reconnues et valorisées.

Ici, ce ne sont pas l'ancienneté ou les titres qui font la différence, mais la qualité du travail accompli et la valeur que chacun apporte à l'équipe.

Nous recherchons des personnes qui ont envie de s'investir dans un projet à long terme, de grandir avec l'entreprise et d'être fières de leur contribution au quotidien.

Si vous aimez les environnements où l'on vous fait confiance, où vos efforts sont remarqués et où vous pouvez évoluer en fonction de vos résultats, vous devriez vous sentir à votre place chez nous.

Vous vous reconnaissez ?

Vous avez la technique, le contact client et surtout **l'envie de vendre** ?

Vous aimez transformer une problématique en solution, une solution en offre et une offre en chantier ?

Alors nous avons très envie de vous rencontrer !

Envoyez votre candidature à **Marine** : rh@chauffage-v.be

