



Weemaes – Responsable Développement Commercial Wallonie

Responsable Développement Commercial Wallonie

Chez Weemaes, nous sommes experts en réparation de vitres, mais ce n'est pas ce que tu vends. Tu vends de la tranquillité d'esprit et de l'efficacité.

Lorsqu'un gestionnaire d'immeubles, un syndic ou un courtier en assurances est confronté à un bris de vitre, cela représente souvent un véritable casse-tête administratif.

Ta mission ? Les convaincre que Weemaes est le seul partenaire logique pour résoudre ce problème rapidement et sans faille.

Nous ne recherchons pas un vendeur opportuniste, mais un réseuteur stratégique avec une mentalité de chasseur. Quelqu'un qui parle la langue des assurances, comprend le fonctionnement des dossiers de sinistres et ouvre des portes qui restent fermées pour d'autres.

Nous recherchons un profil mature qui inspire confiance et bilingue néerlandais - français.

Quelqu'un qui s'intègre parfaitement dans un environnement corporate d'assurance, tout en possédant une persévérance commerciale inépuisable.

- **Expérience** : tu as une expérience pertinente dans le secteur des assurances, de l'expertise sinistre, du facility management ou de l'immobilier. Tu comprends le fonctionnement d'un bureau de courtage ou d'un syndic ainsi que leurs enjeux.
- **Chasseur avec contenu** : tu es motivé par l'acquisition de nouveaux clients (hunter), mais tu le fais sur base d'expertise et de confiance (farmer/partenaire). Tu ne lâches pas un prospect avant de l'avoir convaincu de la valeur de notre service.
- **Niveau** : tu es un interlocuteur intelligent. Tu sais naviguer entre les aspects techniques de la réparation de vitrage et les réalités administratives d'un dossier sinistre.
- **Langues** : tu t'exprimes parfaitement en français et en néerlandais.
- **Mentalité** : tu es entreprenant, persévérant et orienté résultats. Pour toi, un "non" est le début d'une conversation.
- **Prospection stratégique** : tu développes activement de nouvelles collaborations avec des courtiers en assurances, syndics, facility managers et grands gestionnaires immobiliers. Tu ne te contentes pas d'attendre les opportunités : tu identifies les décideurs clés et prends l'initiative de les contacter.
- **Vente consultative** : tu mènes des entretiens de haut niveau. Tu ne présentes pas qu'une simple brochure, mais une solution globale axée sur la décharge administrative, la réduction des coûts et la rapidité de traitement des sinistres.
- **Développement de réseau** : tu construis des relations à long terme. L'objectif n'est pas de réparer un seul bris de glace, mais de décrocher un contrat de partenariat où le client nous contacte systématiquement pour tous ses futurs sinistres.
- **Ambassadeur** : tu représentes Weemaes lors d'événements de réseautage, de salons et dans les salles de réunion. Tu incarnes le professionnalisme attendu par nos clients B2B.
- **Focus sur la croissance** : ton terrain d'action couvre la Wallonie.

Tu rejoins une entreprise en pleine expansion, où ton impact est directement visible.

Pas de structures lourdes, mais un environnement dynamique et entrepreneurial.

- Responsabilités : autonomie et confiance pour organiser ton agenda et ta stratégie. Tu es l'entrepreneur de ta région.
- Soutien administratif : tu te concentres sur le client, tandis que notre équipe interne veille à l'exécution parfaite de tes engagements.
- Rémunération : package salarial attractif en fonction de ton expérience, incluant un système de bonus motivant, une voiture de société, une carte de recharge et des avantages extralégaux.
- Culture : communication ouverte, un contact direct avec fondateur et une équipe qui célèbre les succès ensemble (notamment lors de nos afterworks mensuels)

<https://weemaesglas.be/werken-bij-weemaes/>