

## Key Account Manager Building Glass

### Contenu de la fonction

**Gestion.** Après une formation approfondie sur les produits et la stratégie commerciale, vous êtes l'interlocuteur privilégié de nos clients en Belgique. Vous entretenez la relation avec les clients existants et la développez en **partenariats stratégiques**.

**Network.** Vous **animez et développez** un réseau existant d'architectes, de bureaux d'études, d'investisseurs, d'entreprises de construction et d'installateurs. Vous construisez des relations, les entretenez et les renforcez sur le **long terme**.

**Suivi des projets.** Vous recherchez activement des projets dans lesquels Saint-Gobain peut jouer un rôle et dans lesquels vous visualisez toutes les parties. Vous êtes présent dans les différentes phases d'un projet, de la conception à la vente et à la réalisation avec vos clients directs. Vous arrivez à **persuader** pour que nos **solutions qualitatives** soient retenues au maximum.

### Profil de la fonction

Nous recherchons un vrai **Bridge Builder** avec le sens de l'initiative, et orienté client et service. Vue stratégique, vision analytique, communication constructive et motivante et la création d'un climat de travail positif sont essentiels.

Autres pré-requis :

- Master/Bachelor de préférence dans une direction technico/commerciale
- Expérience en vente : minimum 3 à 5 ans
- Langues : néerlandais, français, anglais

### Notre offre

- Un environnement de travail intéressant, des projets variés et de nombreux contacts.
- Un poste à responsabilités dans lequel vous pouvez développer vos compétences dans un environnement de travail commercial et passionnant.
- Une entreprise qui travaille pour un avenir durable
- Employeur stable coté en bourse

Saint-Gobain Building Glass Benelux, ainsi que d'autres marques connues comme Gyproc et Isover, font partie du groupe Saint-Gobain, un **leader mondial dans la construction durable**, la conception, la fabrication et la distribution de matériaux de construction à haute performance. Cette multinationale est également l'un des principaux producteurs de verre au monde, et ce depuis plus de 350 ans, employant 170 000 personnes dans le monde entier.

### NOTRE APPROCHE :

- Être proche du client
- Agir en entrepreneur
- Innover
- Être agile
- Développer une culture ouverte et engageante

Pour plus d'informations  
Visitez nos sites internet :

<http://www.saint-gobain-building-glass.be/>

et [www.saint-gobain.com](http://www.saint-gobain.com)



SAINT-GOBAIN BUILDING GLASS  
Industrielaan, 129 •  
1070 Anderlecht • België •  
Tel: +32 (0)2 521 10 71

**Intéressé(e) par cette fonction?**

Envoyez votre candidature, CV et lettre de motivation à

[Annemie.taelemans@saint-gobain.com](mailto:Annemie.taelemans@saint-gobain.com)

## Key Account Manager Building Glass

### De inhoud van de functie

**Beheer.** Na een uitgebreide opleiding over de producten en de commerciële strategie ben je de belangrijkste contactpersoon voor onze klanten in België. Je onderhoudt de relatie met bestaande klanten en bouwt deze uit tot **strategische partnerships**.

**Netwerk.** Je **animeert en vergroot** een bestaand netwerk van architecten, studie bureaus, investeerders, bouwbedrijven en installateurs. Je bouwt **relaties** op, onderhoudt ze, en versterkt ze op de **lange termijn**.

**Projectopvolging.** Je gaat actief op zoek naar projecten waarbij Saint-Gobain een rol kan spelen en waarbij je alle partijen in beeld brengt. Je bent aanwezig in de verschillende fases van een project, van concept tot verkoop en de realisatie met uw directe klanten. Je bezit de **overtuigingskracht** opdat onze **kwalitatieve oplossingen** maximaal worden weerhouden

### Het functieprofiel

Wij zoeken een echte **Bridge Builder** met zin voor **initiatief**, en **klant- en service georiënteerd**. Strategisch denken, analytische blik, op een constructieve en motiverende wijze communiceren, en een positief werkklimaat creëren zijn cruciaal.

Andere voorwaarden zijn:

- Master/Bachelor bij voorkeur in een technisch/commerciële richting
- Sales ervaring: min 3-5 jaar ervaring
- Talen : Nederlands, Frans, Engels

### Ons aanbod

- Je kan rekenen op een boeiende job met veel afwisseling, boeiende projecten en veel contacten
- Je kiest voor een verantwoordelijke functie waarbij je je skills verder kan ontplooiën in een commerciële en boeiende werkomgeving
- Een bedrijf dat werkt aan een duurzame toekomst
- Stabiele beursgenoteerde werkgever

Saint-Gobain Building Glass Benelux maakt, samen met andere bekende merken als Gyproc en Isover, deel uit van de groep **Saint-Gobain**, wereldleider in het duurzaam bouwen, ontwerpen, produceren en verdelen van hoog-presterende bouwmaterialen. Deze multinational is tevens één van de meest toonaangevende glas-producenten ter wereld, en dit sinds meer dan 350 jaar en stelt wereldwijd 170.000 mensen tewerk.

### ONZE AANPAK :

- Dichtbij de klant staan
- Als ondernemer handelen
- Innoveren
- Wendbaar zijn
- Een open betrokken cultuur creëren

Voor meer informatie  
bezoek ook onze websites :

<http://www.saint-gobain-building-glass.be/>

en [www.saint-gobain.com](http://www.saint-gobain.com)



SAINT-GOBAIN BUILDING GLASS  
Industrielaan, 129 •  
1070 Anderlecht • België •  
Tel: +32 (0)2 521 10 71  
[sales.anderlecht@saint-gobain.com](mailto:sales.anderlecht@saint-gobain.com)

### Interesse in deze functie ?

Stuur dan uw cv en motivatiebrief naar

[Annemie.taelemans@saint-gobain.com](mailto:Annemie.taelemans@saint-gobain.com)