



NMC est un groupe international spécialisé dans le domaine des mousses synthétiques. Nous travaillons tous les jours à apporter à tous confort et protection pour une vie meilleure. Répartis sur 24 sites, plus de 1700 collaborateurs contribuent à notre croissance continue. Venez rejoindre notre équipe !

Pour renforcer notre équipe commerciale pour les produits du segment « Design Elements », nous recherchons dans les plus brefs délais un

# ACCOUNT MANAGER DESIGN ELEMENTS (m/f/x)

En tant qu'Account Manager, vous faites partie de notre équipe Sales Benelux et êtes responsable des activités commerciales opérationnelles liées aux produits du segment « Design Elements » en Flandre et dans la Région de Bruxelles. Vous gérez des clients dans les canaux DIY, PRO et Project, développez les relations existantes et participez à l'acquisition de nouveaux partenaires commerciaux pour notre marque premium NOËL & MARQUET.

## VOS TÂCHES ET RESPONSABILITÉS

- Gestion active et développement des clients existants sur le marché flamand (DIY, PRO et projets) ;
- Acquisition systématique de nouveaux clients et identification des potentiels de marché afin de renforcer notre position sur le marché ;
- Identification et développement de relations avec des promoteurs immobiliers et des architectes, en concertation et en étroite collaboration avec l'Account Manager Projets ;
- Développement et maintien de relations clients durables et à long terme ;
- Identification, qualification et suivi des opportunités commerciales ainsi que mise en place d'un pipeline projets structuré ;
- Réalisation de visites clients, de présentations produits et de formations ;
- Collaboration étroite avec le Marketing, le Product Management et le Customer Service ;
- Analyse du marché et de la concurrence et partage des informations pertinentes ;
- Mise à jour des données CRM, préparation des reportings commerciaux et support lors des prévisions de vente ;
- Vous rapportez au Sales Manager Design Elements.

## VOTRE PROFIL

- Diplôme de niveau Bachelor et solide expérience commerciale ;
- Première expérience en vente ou account management, idéalement dans les secteurs de l'intérieur, de la construction ou de l'industrie ;
- Forte orientation client et réel goût pour la vente active ;
- Méthode de travail autonome, structurée et orientée résultats ;
- Excellentes compétences en communication et attitude professionnelle ;
- Disponibilité pour des déplacements fréquents dans la région ;
- Excellentes connaissances du néerlandais, très bonne maîtrise du français ainsi que de bonnes connaissances de l'anglais ;
- Intérêt pour le design, l'architecture et les solutions d'aménagement intérieur premium.

## VOS POINTS FORTS

- Esprit analytique et méthode de travail structurée ;
- Grande aisance avec les données et précision dans l'exécution ;
- Créativité pour le contenu et les présentations ;
- Excellentes compétences en communication et esprit d'équipe ;
- Envie d'assumer des responsabilités et d'apprendre continuellement.

## NOTRE OFFRE

- Un poste commercial polyvalent avec un fort contact client et un réel potentiel de développement ;
- Une participation active au sein d'une entreprise industrielle internationale en pleine croissance, dotée d'une stratégie de durabilité clairement définie ;
- Une collaboration étroite avec des équipes commerciales et marketing expérimentées ;
- Une large autonomie et une réelle marge de manœuvre dans la gestion de son secteur de vente ;
- Un package de rémunération attractive et des outils de travail professionnels.

Nous nous réjouissons de recevoir votre candidature par e-mail à l'adresse [jobs.nmc@nmc.be](mailto:jobs.nmc@nmc.be)



COMFORT &  
PROTECTION

NMC sa  
Gert-Noël-Straße  
B-4731 Eynatten  
[www.nmc.eu](http://www.nmc.eu)