

SALES MANAGER (FR/NL)

Acteur reconnu et incontournable de la protection solaire en Belgique, LOUVERS conçoit et met en œuvre des solutions techniques haut de gamme (stores, rideaux, volets, pergolas, domotique...) à destination d'une clientèle professionnelle. Présents sur certains des plus grands chantiers du pays, nous collaborons étroitement avec des architectes, entreprises générales et promoteurs pour transformer les espaces en lieux confortables, performants et durables.

En tant qu'interlocuteur privilégié des clients professionnels (architectes, promoteurs, entreprises générales), vous jouez un rôle central dans le développement de nouvelles opportunités et le suivi de projets d'envergure. Vous accompagnez les clients tout au long du cycle commercial, de la prospection à la livraison, en lien direct avec les équipes projets, techniques et stratégiques. Votre approche est à la fois structurée, orientée solution, et tournée vers la relation long terme. Votre mission s'articule autour de quatre volets clés

1. Développement commercial

- Gestion de portefeuille : consolider et développer la relation avec les clients existants, identifier de nouvelles opportunités sur leurs projets et maintenir un service de qualité. Entretenir un partenariat de long terme avec nos grands comptes.
- Prospection : repérer de nouveaux marchés porteurs, cibler des prospects stratégiques et transformer les opportunités en nouveaux projets.
- Orientation stratégique : conduire les actions commerciales en cohérence avec les priorités définies par la stratégie de Louvers.

2. Gestion de projets

- Répondre aux demandes des clients et aux appels d'offres : analyser les besoins techniques et de design du client, proposer des solutions sur mesure sur la gamme de produits existants
- Lire et analyser les cahiers des charges afin de garantir la conformité technique et administrative, et assurer le suivi jusqu'à la signature puis la livraison.
- Gérer la facturation et la clôture des dossiers en collaboration avec l'administration.
- Travailler en lien étroit avec les équipes techniques pour garantir la faisabilité et la qualité des projets, et assurer une coordination fluide avec les autres départements.

3. Suivi stratégique & pilotage commercial

- Assurer une relation client personnalisée tout au long du cycle de vie du projet, du premier contact à l'après-vente.
- Travailler main dans la main avec le management et les autres départements (marketing, administration, production...) pour garantir la satisfaction client et le succès des projets.
- Suivre les évolutions du marché et des technologies pour détecter tendances et innovations ; formuler des recommandations produites ou services.

4. Outils & gestion de l'information

- Assurer le suivi et la qualité des informations clients, alimenter le CRM et contribuer à l'évolution de nos outils de gestion commerciale
- Produire un reporting régulier (pipeline, KPIs, activités) pour éclairer les décisions stratégiques.

Profil recherché

- Expérience commerciale B2B dans un environnement technique (bâtiment ou un domaine connexe)
- Idéalement une formation commerciale ou marketing supérieure (bachelier ou master)
- Permis B indispensable (déplacements réguliers)
- Bilingue FR/NL

Compétences recherchées

- Capacité à équilibrer gestion de portefeuille (farming) et prospection (hunting)
- Capacité à gérer simultanément de nombreux projets avec rigueur
- Excellentes compétences relationnelles et sens de la négociation
- Sens de l'organisation, rigueur administrative et maîtrise des outils bureautiques / ERP
- Esprit d'initiative, autonomie et capacité à résoudre les problèmes

Pourquoi LOUVERS ?

- Un rôle central à impact direct dans une PME réputée et en plein essor
- Des projets variés mêlant design, technique et relation client
- Des responsabilités réelles et des perspectives d'évolution
- Une culture d'entreprise ouverte, collaborative et orientée innovation
- Une équipe ambitieuse et soudée
- Une rémunération attractive

Contact :

Merci d'envoyer votre CV à Hélène Gaye : hr@louvers.be

