

A la conquête de nouveaux clients en tant que Commercial Hunter !

Type de contrat : CDI / Temps plein / Présentiel à Leuze-en-Hainaut

Avantages : Barème CP327.03, Chèques-repas, Frais forfaitaires,
Assurance-groupe, PFA, Voiture

Et si vous faisiez la différence avec nous ?

Au Rucher, nous croyons que le sérieux peut rimer avec convivialité. Nous allions **innovation** et **inclusion**, avec un objectif clair : offrir à chacun une place dans le monde professionnel. En tant qu'**Entreprise de Travail Adapté (ETA)**, notre mission est de valoriser le potentiel de personnes porteuses d'un handicap tout en répondant avec excellence aux besoins de nos clients. Et si ce rôle devenait le vôtre ?

Dans cette dynamique unique et sous la responsabilité directe du **Business Développeur**, vous jouez un rôle clé pour conquérir de nouveaux clients et développer le chiffre d'affaires du Rucher sur ses trois segments d'activité (agroalimentaire, dispositif médical et conditionnement général). Vous êtes le fer de lance de la prospection active avec un objectif clair : identifier, qualifier et signer de nouveaux comptes, en particulier des donneurs d'ordre industriels susceptibles de sous-traiter des opérations de production, d'assemblage ou de conditionnement.

Ce poste est orienté prospection active plutôt que gestion de portefeuille existant : la génération de nouvelles opportunités et la transformation de prospects en clients constituent le cœur de l'activité et le principal critère d'évaluation de la performance.

Votre terrain d'impact !

Prospection et développement commercial

- Identifier et cartographier les cibles potentielles (industriels agroalimentaires, fabricants et distributeurs de dispositifs médicaux, entreprises ayant des besoins de conditionnement/co-packing) sur le territoire défini.
- Mener une prospection active multicanale : appels sortants, visites terrain, salons professionnels, réseaux professionnels, recommandations.
- Construire et alimenter un pipeline commercial structuré, avec un volume d'activité de prospection soutenu et mesurable.

Qualification et gestion des opportunités

- Analyser les besoins des prospects (volumes, cadences, contraintes qualité/réglementaires, saisonnalité) et évaluer la faisabilité technique avec les équipes opérationnelles/production.
- Élaborer les propositions commerciales et devis en lien avec les services production, qualité et méthodes.
- Être à même de négocier les conditions commerciales et contractuelles jusqu'à la signature.

Suivi de la mise en route et transmission

- Assurer le lancement des nouveaux contrats en coordination avec les équipes opérationnelles (production, qualité, logistique).
- Transmettre les comptes signés au gestionnaire de compte (Account Management / Key Account) une fois la relation stabilisée, tout en restant garant de la satisfaction initiale du client.

Veille et reporting

- Assurer une veille concurrentielle et sectorielle sur les trois marchés (agroalimentaire, dispositif médical, conditionnement général).
- Reporter régulièrement l'activité commerciale (pipeline, taux de conversion, chiffre d'affaires signé) via le CRM.
- Représenter l'entreprise lors d'événements professionnels, salons et rencontres sectorielles.

Et si c'était vous ?

- De **formation bachelier de type court** à master universitaire spécialisé en commerce, vente ou domaine technique/industriel, ou expérience équivalente démontrée.
- **Expérience confirmée** (idéalement 3 à 5 ans minimum) dans une fonction commerciale terrain à dominante chasse (« hunting »), idéalement dans un environnement B2B industriel, agroalimentaire et dispositif médical.
- Une **connaissance du secteur du travail adapté** ou de l'économie sociale et inclusive est un atout.
- Maîtrise des **techniques de prospection et de vente B2B** (méthodes de qualification, argumentaire de vente, négociation).
- Capacité à **comprendre des cahiers des charges techniques et des contraintes de production industrielle**.
- Aisance avec les outils CRM et les outils bureautiques courants.
- **Sensibilité aux exigences qualité et réglementaires** propres aux secteurs alimentaire et dispositif médical (notions HACCP, ISO 13485, Certification Bio, ISO 9001).
- **Tempérament de chasseur(euse)** : goût prononcé pour la conquête, ténacité, résilience face au refus, orientation résultats.
- **Autonomie et sens de l'organisation** pour gérer un pipeline dans la durée.
- **Excellent relationnel, capacité d'écoute** pour cerner les besoins réels des prospects.
- **Force de conviction** et capacité à porter un **discours différenciant**, y compris sur la dimension sociale et inclusive de l'entreprise.
- Mobilité pour des déplacements réguliers auprès des prospects et clients.

Pourquoi nous rejoindre ?

En rejoignant notre entreprise, vous contribuerez à une **mission sociale forte** : celle de favoriser l'inclusion par le travail des personnes porteuses d'un handicap, tout en participant activement à un projet innovant et éthique. Nous cultivons une ambiance chaleureuse où « collaborer » rime avec « bonne humeur ».

Au Rucher, chaque jour est une opportunité de créer un avenir meilleur, ensemble.

Convaincu ? On vous attend ! Envoyez vite votre CV à :

✉ job@lerucher.be

📍 **Service RH, Le Rucher Asbl, Zone de l'Europe II, 1 à 7900 Leuze-en-Hainaut**

Découvrez notre histoire en images : <https://lerucher.be/videos/LERUCHER.mp4>

Retrouvez plus d'infos sur notre vision et nos projets : <https://lerucher.be>