

## Offre d'emploi : Commercial

### Résumé

#### Entreprise

National Control Systems

#### Localisation

Bruxelles

#### Industrie

Electronique /  
Informatique

#### Type d'emploi

Temps plein  
Employé

#### Diplôme

Supérieur ou équivalent

#### Expérience

2 ans

### Entreprise

NCS (National Control Systems) est une PME bruxelloise fondée en 1985 qui conçoit des systèmes intégrés de contrôle d'accès électronique, de gestion de sécurité et de surveillance technique du bâtiment. A la pointe des développements logiciels et électronique, et s'appuyant sur l'innovation et la haute sécurité, nous sommes principalement actifs dans le Benelux, en France et en Afrique, avec notre siège social établi à Bruxelles et un bureau de vente en région parisienne.

Nous sommes une équipe d'une douzaine de personnes et, en pleine modernisation de nos infrastructures et de notre offre de produits, nous cherchons à nous adjoindre les services d'un

### **Commercial**

### Description du travail

Porteur de l'image de l'entreprise, le commercial sera en charge de faire croître sa notoriété et ses ventes. Rapportant directement à l'équipe de direction, il aura pour but d'identifier les cibles commerciales correspondant à la stratégie de développement engagée par NCS, orientée vers la cyber sécurité des systèmes de contrôle de bâtiment, d'établir les contacts et d'en gérer, par la suite, la relation.

Curieux de l'évolution technologique du secteur, il devra en informer les clients, étudier avec eux leurs besoins réels et leur présenter des solutions envisageables. Interface entre NCS et ses clients, il rapportera ces besoins aux équipes de NCS et, en collaboration avec le bureau d'études interne, construira les meilleures offres possibles pour le client.

### Responsabilités

- Identifier et prospector clients et projets correspondant à l'orientation stratégique de l'entreprise.
- Ecouter les clients, appréhender leurs besoins, présenter et expliquer les solutions et les produits de manière didactique, structurée et professionnelle.
- Construire les solutions optimales, avec l'aide de l'équipe technique de NCS.
- Etudier et négocier les marchés
- Maintenir un contact de proximité avec les clients et les partenaires commerciaux clés de l'entreprise.
- Rapporter à l'équipe de direction les opportunités pour développer le business de l'entreprise.
- Participer à l'orientation marketing de l'entreprise.



## Localisation principale et zone d'activité

- Bureau de Bruxelles
- Clients localisés principalement en Belgique, au Luxembourg mais également en France.

## Type de contrat

- Temps plein.

## Diplôme, expérience et compétences

- Diplôme de l'enseignement supérieur ou équivalent à orientation commerciale ou technique.
- Affinité avec la vente et les contacts.
- Expérience d'au moins 2 ans dans la vente B2B pour les domaines de la sécurité informatique, la sécurité des bâtiments ou les technologies des réseaux informatiques.
- Proactif, dynamique, motivé, positif, autonome.
- Très bonne communication, empathie.
- Affinité pour le travail en groupe.
- Solides capacités d'analyse, clarté et concision du propos.
- Orienté solution et satisfaction du client.
- Permis de conduire de type B.
- Trilingue français, néerlandais, anglais.
  
- Des connaissances dans les domaines suivants sont appréciées :
  - o Technologies de l'identification physique (RFID, MIFARE, ...).
  - o Techniques des courants faibles.
  - o Contrôle d'accès et automatisation.
  - o Cyber sécurité, cryptographie et chiffrement de données.
  - o Bases de données.
  - o ICT, électronique et logiciel.
  - o Internet des objets, systèmes embarqués, bâtiments intelligents.

## Offre

Nous vous offrons un travail passionnant au sein d'une PME dynamique, une formation et un plan de carrière. Nous proposons par ailleurs une rémunération en rapport avec vos capacités et votre expérience, un plan de primes liés aux résultats ainsi que des avantages extra-légaux intéressants.