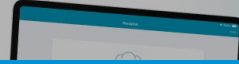


Quality Guard – Business Development Representative

Become a guardian of a leading
allergens & food safety
application, Quality Guard



Vous aimez le contact commercial et créer de nouvelles opportunités ? Alors ce poste pourrait bien être votre prochain défi.

Chez Quality Guard, nous développons une application de référence dans le domaine de la sécurité alimentaire numérique.

Présents dans 7 pays, nous aidons les professionnels de l'alimentation à gérer plus simplement leur HACCP, leurs allergènes, leur étiquetage et leur traçabilité.

Des boulangeries locales aux cuisines collectives, en passant par les maisons de repos et les hôpitaux : plus de 9 000 clients nous font déjà confiance. Et nous continuons à grandir rapidement.

C'est pourquoi nous recherchons un Business Development Representative pour développer davantage notre présence en Belgique francophone, et plus particulièrement en Wallonie.

Quelles seront vos missions ?

Vous contactez des entreprises du secteur alimentaire en Wallonie et échangez avec elles sur leurs besoins en matière de sécurité alimentaire, de HACCP et de gestion des allergènes.

Votre objectif ? Identifier les bonnes opportunités et planifier des démonstrations qualifiées pour notre équipe commerciale terrain.

En plus vous:

- qualifiez les prospects selon leurs besoins, leur potentiel et leur timing ;
- assurez un suivi correct et structuré dans notre CRM ;
- partagez les informations du marché avec les équipes commerciales et marketing ;
- contribuez activement à l'amélioration de nos scripts et de notre approche commerciale.

Pas de devis. Pas de conclusion de vente.

Vous faites la passe décisive, nos responsables commerciaux se chargent de marquer.

Sans passe décisive, pas de but, n'est-ce pas ?

Qui recherchons-nous ?

- Vous parlez couramment français ; la connaissance du néerlandais est un sérieux atout.
- Vous aimez le téléphone et les contacts commerciaux.
- Vous posez les bonnes questions et savez écouter.
- Vous prenez des initiatives et cherchez des solutions.
- Un refus ne vous arrête pas : vous savez rebondir.
- Une première expérience en vente B2B ou en prospection est un plus, mais votre motivation et votre envie

d'apprendre comptent davantage.

Que vous offrons-nous ?

- Une rémunération attractive ;
- 32 jours de congés ;
- Une assurance hospitalisation ;
- Un onboarding structuré et une formation approfondie sur nos produits ;
- Un accompagnement pour développer vos compétences commerciales ;
- Une équipe ambitieuse, dynamique et accessible ;
- Un produit concret qui enthousiasme réellement nos clients.

<https://qualityguard.com/>