



## OPPORTUNITÉ DE CARRIÈRE

---

### REPRÉSENTANT COMMERCIAL (H/F/D)

Fondée en 1962 et basée à Baar (Suisse), INTERHOLCO (IHC) fournit des produits dérivés du bois responsables à des clients B2B dans plus de 40 pays. Sa filiale congolaise, IFO (Industrie Forestière de Ouesso), gère de manière durable 1,16 million d'hectares de forêt tropicale naturelle, certifiée FSC® et pionnière mondiale en matière de certification des services écosystémiques. Avec plus de 1200 employés, IFO transforme localement le bois en produits à forte valeur ajoutée, alliant innovation industrielle, durabilité et impact social positif.

#### VOTRE MISSION

Sous la responsabilité du directeur des ventes du bureau belge d'IHC, vous serez chargé de développer et de gérer les activités commerciales sur les marchés qui vous sont attribués dans le sud de la Belgique et en France, afin de renforcer la présence et les performances d'IHC. En tant que membre clé de l'équipe commerciale, vous identifierez et poursuivrez les opportunités commerciales, négocierez les contrats et établirez des relations solides et durables avec les clients et les partenaires, le tout en accord avec les valeurs et les objectifs stratégiques d'IHC.

#### VOS RESPONSABILITÉS

- Vous gérerez et développerez les portefeuilles de clients dans des régions de marché définies.
- Vous atteindrez les objectifs annuels de vente et de rentabilité.
- Vous négocierez et conclurez des contrats de vente pour les grumes, le bois scié et les produits à valeur ajoutée.
- Vous assurerez le suivi des livraisons, des paiements et des réclamations en étroite collaboration avec le back-office.
- Vous préparerez les offres, les prix et les calculs de marge à l'aide des outils et des systèmes IHC.
- Vous réaliserez régulièrement des analyses de marché et des rapports, notamment sur l'activité des concurrents, les prix et les tendances du marché.
- Vous participerez à des salons professionnels, à des visites chez des clients et à des événements de réseautage (déplacements internationaux requis).
- Vous proposerez de nouvelles opportunités de marché, de nouveaux produits ou de nouvelles stratégies à la direction.
- Vous collaborerez avec les équipes internes (logistique, finance, production) afin de garantir la satisfaction des clients et l'exécution efficace des commandes.
- Vous représenterez IHC de manière professionnelle et axée sur la valeur, renforçant ainsi la réputation de l'entreprise sur les marchés internationaux.



## OPPORTUNITÉ DE CARRIÈRE

---

### VOS COMPÉTENCES ET QUALIFICATIONS

- Diplôme en commerce, commerce international ou expérience équivalente.
- Au moins 3 ans d'expérience réussie dans la vente B2B, idéalement dans le secteur du bois.
- Compétences avérées en matière de négociation et de communication.
- Excellentes compétences linguistiques en français et en anglais ; la maîtrise du néerlandais et/ou de l'allemand est un atout majeur.
- Solides connaissances de MS Office (Word, Excel, Outlook).
- Esprit d'entreprise, intégrité et résilience.
- Disponibilité pour voyager.

### CONDITIONS

- **Type de contrat :** CDI.
- **Rémunération :** selon l'échelle interne et l'expérience.
- **Lieu :** Le poste est basé en Belgique. Vous travaillerez selon un horaire flexible, combinant présence au bureau (toutes les deux semaines) et visites régulières chez les clients.
- **Autres :** voiture de fonction, téléphone portable et outils informatiques.

### Intéressé(e) ?

Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à [HR@interholco.com](mailto:HR@interholco.com)

**SUIVEZ-NOUS SUR** [LinkedIn](#)

\*Les exigences et responsabilités contenues dans cette description de poste ne sont pas exhaustives et ne constituent pas un contrat de travail. Elles peuvent être modifiées si nécessaire par le supérieur hiérarchique direct pendant la période d'emploi.