



**Le programme de 'Migration circulaire Afrique-Europe pour des jeunes africains hautement qualifiés'**

En 2014 des entreprises belges ont lancé un programme appelé '**Migration circulaire Afrique-Europe pour des jeunes africains hautement qualifiés**'. Ils ont pris le Sénégal comme pays pilote. Depuis fin 2016, après une immersion de 12 mois dans l'entreprise et dans la société belge, un premier contingent de jeunes ingénieurs sénégalais sont rentrés au pays d'origine 'citoyens du monde', riches de nouvelles expériences d'avant-garde et de contacts en international.

Dans le même contexte de 'Migration circulaire' une autre société belge, **TVH** cherche embaucher temporairement un(e) jeune ingénieur(e) en génie électromécanique '**External Sales Advisor**'. (Voir l'annonce ci-dessous)

Après une immersion de plusieurs mois dans l'entreprise en Belgique la personne pourrait recevoir une offre comme **External Sales Advisor** pour l'Afrique Centrale.

Les candidats sont invités d'envoyer leur CV au coordinateur du programme: [Karel.Uyttendaele@pandora.be](mailto:Karel.Uyttendaele@pandora.be)  
En juillet-août 2017 le coordinateur du programme sera de passage à Abidjan et/ou Thiès pour des interviews.



**External Sales Advisor**

*Avec une main-d'œuvre de plus de 4400 personnes, et des filiales sur tous les continents, TVH est le leader ambitieux sur le marché international des **pièces de rechange pour matériel de manutention, véhicules industriels et matériel agricole, chariots élévateurs et nacelles neufs et d'occasion, ou encore matériel de magasinage.***

TVH est dévoué à fournir une véritable expérience 'one-stop shop' et s'efforce au fonctionnement parfait par l'innovation en matière de pratiques commerciales et des améliorations constantes pour la satisfaction de ses clients et intéressés.

Pour de plus amples informations sur TVH, surfez sur [www.tvh.com](http://www.tvh.com).

**Description de la fonction**

- Réaliser la croissance du marché de l'Afrique centrale (industries de la manutention & du chariot élévateur) de manière structurée, en étroite collaboration avec le bureau de vente interne sur la base d'objectifs annuels variables
- Soutenir et optimiser les relations avec la clientèle
- Faire de la prospection
- Transmettre des informations du marché (infos pertinentes sur le client, la marque, le prix ...)
- Participer au développement de nouveaux marchés / segments
- Collaborer concrètement aux nouvelles actions marketing

**Secteur fonctionnel**

Nous recherchons un commercial qui vit déjà en Afrique Centrale ou Afrique de l'Ouest et qui voyagera vers les différents pays de ces sous-régions.

**Profil**

- **Ingénieur mécanique / électromécanique**
- **Esprit commercial**
- **Excellente connaissance de l'anglais**
- Capacité d'organisation
- Expertise technique
- Compétences informatiques
- Sociable - Loyal(e) - Flexible
- Orienté vers les résultats
- Capacité à travailler en équipe
- **Disposé à voyager 50% du temps**

Plus d'informations

[TVH at a glance.pdf](#) - [Parts & Accessories Overview 2016 BROC FR 33513290.pdf](#)  
 [Corporate Brochure BROC EN 31622066.pdf](#)