

Matériaux ultra-durs & céramique technique

Votre avenir – Votre passion !

Notre client est un des leaders dans la fabrication de composants en matériaux ultra-durs tels que la céramique technique et le saphir synthétique. Sa forte position sur le marché national et international est due à une stratégie d'entreprise claire, à une réflexion et une action centrée sur le besoin des clients ainsi qu'à une culture très orientée vers ses collaborateurs.

Sur mandat de la direction, nous recherchons le/la

Senior Sales Manager (h/f)

Directement rattaché(e) au directeur des ventes, vous prenez en charge, après une introduction ciblée, la responsabilité de votre zone de vente (DACH, Benelux, Scandinavie, Italie et péninsule ibérique). Dans votre mission de développement du marché, vous prospectez de nouveaux clients de manière autonome et soutenez les clients existants avec compétence. Vous observez les marchés, définissez les clients clés et élargissez le réseau de clients grâce à vos conseils proactifs. Vous communiquez activement et de manière précise avec les services spécialisés internes.

Une profonde compréhension technique, idéalement avec une formation supérieure en marketing et en vente, ainsi qu'un succès avéré dans la vente de solutions techniques ou de haute précision (vente de projets) constituent une bonne base. Vous vous distinguez par une approche structurée, fiable et active dans l'acquisition de nouveaux clients. Vous maîtrisez sans problème l'allemand, le français et l'anglais. D'autres connaissances des langues sont un atout.

Pour ce poste intéressant, nous nous adressons à des personnes dynamiques, orientées vers les clients et les solutions, communicatives, dotées d'un esprit d'entreprise et d'un bon relationnel (h/f) avec une expérience de

Prospection et de vente de solutions techniques et/ou de composants de haute précision

L'entreprise vous offre une grande marge d'initiative, un environnement positif et des conditions d'emploi attractives. Veuillez nous envoyer votre dossier complet sous réf. 06002-14 M6. Il sera traité avec une discrétion absolue. Madame Béatrice Sager se fera un plaisir de vous renseigner par téléphone. Nous nous réjouissons de faire votre connaissance !



• Conseil en gestion d'entreprise • Sélection de personnel spécialisé et de cadres

bfs consulting gmbh

Béatrice Sager, lic.rer.pol., Thunstrasse 21, 3000 Berne 6, Tél. 031 357 38 18, Fax 031 357 38 19
beatrice.sager@bfs-consulting.ch • www.bfs-consulting.ch