

Céramique technique & Matériaux ultra-durs

Votre avenir – Votre passion !

Notre client est un leader de la fabrication de composants en matériaux ultra-durs tels que les céramiques techniques et le saphir synthétique. Sa position enviable sur des marchés en croissance, nationaux et internationaux, est due à une stratégie d'entreprise claire, à une réflexion et une action orientée sur la clientèle ainsi qu'à une culture centrée sur les collaborateurs.

Sur mandat de la direction, nous recherchons un(e)

Area Sales Manager (h/f)

Directement rattaché(e) au directeur des ventes, vous prenez en charge, après une intégration spécifique, la responsabilité de votre zone de vente (Allemagne, Autriche et Suisse (DACH) ou Europe de l'Ouest et du Sud). Vous conseillez avec assurance les clients, déterminez soigneusement leurs besoins et prospectez de manière autonome. Vous analysez les marchés, définissez les cibles principales et améliorez en permanence la pénétration des clients existants et futurs grâce à vos interventions proactives. Vous communiquez et collaborez en interne de manière étroite et structurée avec les départements opérationnels.

Une compréhension technique approfondie, idéalement combinée à une formation supérieure, ainsi que des succès avérés dans la vente de composants de haute précision spécifiques à chaque client (« customer defined components ») constituent les fondements de votre profil. Vous vous distinguez par une approche dynamique, structurée et fiable dans l'acquisition de nouveaux clients. Pour la région DACH, votre allemand (oral et écrit) vous permet de mener aisément des négociations et vous communiquez sans problème en anglais comme, dans l'idéal, en français. Pour la région Europe de l'Ouest et du Sud, vous maîtrisez pleinement l'anglais et le français. D'autres connaissances linguistiques sont bienvenues et à votre avantage. Le lieu de travail se situe dans la région de Neuchâtel (avec environ 50% de déplacements).

Pour ce poste passionnant, nous nous adressons à des personnes dynamiques, communicatives, orientées clients et solutions, dotées d'esprit d'entreprise ainsi que d'un bon relationnel ayant démontré du

Succès dans la prospection et la vente de composants haute précision spécifiques au client (« customer defined components »)

L'entreprise vous offre une grande marge d'initiative, un environnement propice au développement et des conditions d'emploi attractives. Veuillez nous envoyer votre dossier complet sous réf. 06002-14 M9. Elle sera traitée 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