

Key Account Manager (h/f)

Développez des relations durables. Créez de la valeur. Faites la différence.

La satisfaction de vos clients est votre principale motivation. Vous aimez identifier les opportunités, développer des relations de confiance et mener les négociations jusqu'à leur conclusion. Vous êtes à l'aise aussi bien dans l'acquisition de nouveaux clients que dans le développement d'un portefeuille existant.

Afin de renforcer notre équipe commerciale, nous recherchons, de suite ou à convenir, notre futur(e) :

Key Account Manager (h/f) 80 – 100%

En tant qu'ambassadeur(rice) de notre entreprise familiale, vous assurez la promotion et la commercialisation de nos produits innovants, durables et de haute qualité dans toute la Suisse.

Grâce à votre sens du relationnel et à votre approche orientée solutions, vous accompagnez nos clients principaux – entreprises générales, architectes, planificateurs, communes et clients privés – dans la réalisation de leurs projets. Vous contribuez activement à la croissance de notre entreprise en développant des partenariats solides et pérennes.

Pour mener à bien votre mission, vous bénéficiez en permanence du soutien de nos spécialistes techniques et de l'ensemble de notre équipe.

Vos responsabilités :

- Développer les ventes sur l'ensemble du territoire suisse.
- Gérer le processus commercial dans son intégralité, de l'identification des besoins à la signature du contrat.
- Assurer le suivi, la fidélisation et le développement du portefeuille clients existant.
- Prospecter et acquérir de nouveaux clients et partenaires.
- Réaliser des analyses de marché et assurer une veille concurrentielle active.
- Participer ponctuellement à des salons et événements professionnels.
- Assurer la gestion et la mise à jour des informations clients dans notre système CRM.



Votre profil :

- Personnalité dynamique, convaincante et orientée résultats.
- Excellentes aptitudes relationnelles et fort sens commercial.
- Expérience confirmée d'au moins 5 ans dans la vente externe ou le développement commercial.
- Capacité à travailler de manière autonome, structurée et proactive.
- Flexibilité et disponibilité pour des déplacements professionnels en Suisse (environ 4 jours par semaine).
- Très bonne maîtrise de l'allemand (suisse-allemand) ; bonne connaissance du français.

Nous vous offrons :

- Une fonction variée et stimulante au sein d'une entreprise familiale reconnue.
- Une grande autonomie et de réelles responsabilités.
- Un environnement de travail dynamique, collaboratif et orienté qualité.
- Un véhicule de fonction et une rémunération attractive.
- Des conditions de travail modernes et des perspectives de développement à long terme.

Intéressé(e) ?

Nous nous réjouissons de recevoir votre dossier de candidature complet, de préférence par e-mail à :

david.colin@jacotdescombes.com (Responsable RH)

Pour toute question concernant ce poste, vous pouvez également nous contacter par téléphone au +41 32 344 90 18.