



BMS Building Materials Suisse est un grossiste en matériaux de construction pour le gros oeuvre et le second oeuvre. Notre groupe d'entreprises comprend les spécialistes de renom que sont **Baubedarf, Richner, Gétaz-Miauton et RegusciReco**. Nos spécialistes expérimentés conseillent, soutiennent et inspirent avec beaucoup d'engagement les clients du secteur de la construction et les clients privés sur 110 sites dans toute la Suisse. Proches du quotidien de la construction, nous sommes le partenaire local et fiable pour chaque projet de construction. Rapides, simples et compétents.

Dans un environnement en constante évolution, nous recherchons un(e) **Key Account Manager** capable d'incarner notre ambition commerciale et de contribuer activement au développement de notre activité **Second Œuvre** pour la **région Lausanne et La-Côte**.

Ce poste s'adresse à une personnalité de terrain, dotée d'un fort sens du business, d'une excellente compréhension des enjeux du marché et d'une réelle capacité à développer des relations durables avec des interlocuteurs clés.

Key Account Manager Second Œuvre 100% (f/h/d)

Missions

- Déployer la stratégie commerciale Second Œuvre sur votre région
- Développer les ventes dans les domaines du **sanitaire**, de la **technique du bâtiment** ainsi que des **revêtements de sols et murs**
- Identifier et concrétiser de nouvelles opportunités commerciales
- Développer un portefeuille de clients stratégiques tout en consolidant les relations existantes
- Piloter vos objectifs de chiffre d'affaires et de marge
- Accompagner les équipes de vente sur le terrain et contribuer à la dynamique régionale
- Collaborer étroitement avec les différents acteurs internes : responsables commerciaux, shops, halles, expositions, approvisionnements et transports
- Participer activement à l'évolution commerciale de votre région
- Assurer le suivi administratif des dossiers clients, crédits et litiges

Votre Profil

Vous êtes un **chasseur dans l'âme**, orienté résultats, capable de créer des opportunités et de transformer votre réseau en business.

Vous apportez notamment :

- Une solide expérience dans une fonction commerciale similaire, idéalement dans le secteur de la construction ou du

second œuvre

- Une formation de base technique ou commerciale en lien avec le domaine de la construction
- Une expérience confirmée en management ou en accompagnement d'équipes de vente
- Une excellente connaissance du tissu économique de la région Lausannoise
- Un fort tempérament commercial, avec de réelles aptitudes en négociation, influence et développement de réseau
- Du leadership, de l'énergie et une forte orientation terrain
- Un esprit entrepreneurial et une vraie capacité à faire bouger les lignes
- Une bonne maîtrise des outils informatiques usuels, la connaissance d'un ERP tel que **Navision** étant un atout
- La connaissance de l'allemand et/ou de l'anglais constitue un plus
- Collaborer étroitement avec les différents acteurs internes : responsables commerciaux, shops, halles,

Nous offrons

- Un défi au sein d'une entreprise en pleine évolution
- Une activité stimulante, polyvalente et intéressante dans un bon environnement de travail, où l'on valorise la collaboration active tout en encourageant l'autonomie.
- Un programme d'intégration intensif est prévu, permettant à nos nouveaux collègues de bénéficier de formations produits et systèmes au sein de l'entreprise.
- Soutien pour le développement professionnel et personnel de nos collaborateurs.
- Un réseau bien structuré de centres d'artisans ainsi qu'une étroite collaboration avec la direction commerciale.
- Un véhicule de fonction avec carte essence - utilisables à titre privé également
- Salaire fixe x 13 + commissions
- 5 semaines de vacances (6 semaines dès 50 ans) avec la possibilité d'achat de vacances supplémentaires jusqu'à 10 jours par an, des prestations complémentaires telles qu'une caisse de pension autonome et bien financée, ainsi que des réductions sur toute notre gamme de produits et des avantages externes supplémentaires.

Nous nous réjouissons de recevoir vos documents de candidature (lettre de motivation, CV, dossier complet) en cliquant sur le lien de postulation ci-dessous.

Postulez maintenant

Gétaz-Miauton SA

Caroline Göhring - Responsable Recrutement Suisse romande

Nous répondrons volontiers à tes questions concernant le poste à l'adresse jobs@bmsuisse.ch.

Pour des raisons de protection des données, les candidatures spontanées ainsi que les candidatures électroniques par e-mail et/ou envoi postal ne seront pas prises en compte.

 www.bmsuisse.ch