



Ton influence. Notre succès.

BMS – Influence pour les meilleurs*es de la branche

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.

Opportunité de carrière pour les professionnels de la vente dans la grande région de la Suisse romande !

Vous êtes un talent de la vente, passionné par la gestion stratégique des clients, et vous recherchez à partir du 1er janvier 2027 un nouveau défi ? Alors ce poste est fait pour vous !

Nous sommes une entreprise innovante et tournée vers l'avenir, et nous recherchons un(e) National Key Account Manager motivé(e) pour le marché de la Suisse romande. Dans cette fonction, vous serez responsable du suivi et du développement de nos principales relations clients et contribuerez ainsi de manière déterminante à la croissance et au succès de notre entreprise.

Si vous avez une forte orientation client, un réel talent de négociation et une pensée stratégique, et que vous aimez travailler au sein d'une équipe dynamique, alors nous aimerions faire votre connaissance !

Faites partie de notre réussite et construisez activement votre avenir professionnel avec nous !

National Key Account Manager Suisse romande 100% (f/h/d)

Missions

- Suivi des projets depuis le lead / la première information jusqu'à leur achèvement et leur transmission à l'organisation commerciale régionale
- Gestion des segments de clientèle définis, y compris les investisseurs, l'immobilier, les planificateurs sanitaires, les entreprises générales, les coopératives de logement et les assurances
- Acquisition de nouveaux clients dans les segments de clientèle prioritaires définis
- Représentation de l'entreprise à l'externe comme à l'interne, ainsi que développement du réseau et de la zone

nationale

- Prise en charge des projets et des offres des groupes de clients suivis
- Analyse de la situation et des besoins du marché, des tendances, des nouveaux produits et de la concurrence, ainsi qu'élaboration de plans d'action
- Organisation et réalisation d'échantillonnages pour des objets / projets
- Coordination avec les différentes régions de vente et garantie du flux d'informations au sein de l'organisation de la sous-région

Votre Profil

- Formation technique de base complétée par une formation continue en gestion / économie d'entreprise
- Quelques années d'expérience dans le secteur de la construction, avec des résultats probants dans une fonction comparable
- Expérience dans la vente, y compris en situation de négociation, bonnes connaissances du secteur ainsi qu'un réseau dans le commerce de la construction
- Ouverture d'esprit et engagement afin de trouver les bonnes solutions pour nos clients
- Esprit entrepreneurial, autonomie dans le travail et fort esprit d'équipe
- Excellentes compétences en communication, force de persuasion et plaisir dans les relations humaines
- Très bonne maîtrise de l'allemand
- Bonnes connaissances informatiques, en particulier de la suite Office courante, à jour
- Permis de conduire catégorie B

Nous offrons

- Une voiture de fonction également utilisable dans le cadre privé, avec carte essence
- Le travail à distance depuis l'un de nos sites de la région ainsi que du home office
- Une activité exigeante, variée et intéressante dans un bon environnement de travail, où la collaboration active et l'autonomie sont toutes deux valorisées
- Un programme d'intégration approfondi ; nos nouveaux collègues bénéficient en outre de formations internes sur les produits et les systèmes
- Un soutien au développement professionnel et personnel de nos collaborateurs
- Un réseau bien établi de centres pour artisans ainsi qu'une collaboration étroite avec la direction des ventes
- rabais collaborateurs, divers rabais tels que rabais de flotte, réductions dans des centres de fitness sélectionnés ainsi que de nombreuses offres pour promouvoir leur santé mentale et physique
- Un package salarial attractif combiné à une caisse de pension solide, avec cotisations d'épargne flexibles et une quote-part employeur supérieure à la moyenne
- 5 semaines de vacances (6 semaines à partir de 50 ans) et possibilité d'acheter jusqu'à 10 jours de vacances supplémentaires, ainsi que des prestations complémentaires telles qu'une caisse de pension autonome très avantageusement financée et des réductions sur l'ensemble de notre assortiment de produits ainsi que des avantages de primes externes

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

Vous souhaitez en savoir plus sur nous ? Visitez dès maintenant notre page carrières sur <https://jobs.bmsuisse.ch/>

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