

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.

Vous souhaitez occuper un poste stratégique, varié et à fort impact, au cœur du développement de l'offre produit ? Vous aimez anticiper les tendances du marché, construire des assortiments performants et travailler en étroite collaboration avec les équipes commerciales, marketing, achats et fournisseurs ? Alors cette opportunité pourrait parfaitement vous correspondre. Nous recrutons pour l'équipe de Bulle **à partir du 1er janvier 2027, puis l'équipe déménagera sur Givisiez ou Payerne dès l'été/ automne 2027**, notre futur collaborateur en tant que

Product Manager Revêtements de sol, portes et aménagement extérieur Bois à 100% (f/h/d)

Missions

- Vous êtes responsable du product management pour les catégories **parquet, vinyle, stratifié, portes et aménagement extérieur Bois**
- Vous développez et faites évoluer un assortiment innovant, cohérent, compétitif et rentable
- Vous analysez les tendances du marché, l'environnement concurrentiel et les attentes des clients afin d'identifier de nouvelles opportunités de développement
- Vous définissez et mettez en œuvre les stratégies produit, assortiment et commercialisation
- Vous collaborez étroitement avec les équipes **Achats, Vente, Marketing** ainsi qu'avec les fournisseurs
- Vous accompagnez activement les équipes commerciales lors des lancements de produits, des formations et des projets clients
- Vous développez et entretenez des relations solides avec les fournisseurs, tout en négociant les conditions commerciales
- Vous pilotez le cycle de vie des produits, de leur introduction à leur évolution
- Vous participez à la définition des stratégies tarifaires et du positionnement des gammes
- Vous animez des formations produits et réalisez des présentations auprès d'interlocuteurs internes et externes
- Vous effectuez des déplacements réguliers dans toute la Suisse afin de rester proche des clients, des partenaires, des sites et du marché
- Vous assurez une veille active sur les innovations, les matériaux, les tendances design et les évolutions durables du

secteur

Votre Profil

- Vous disposez d'une formation commerciale CFC ou technique, idéalement complétée par une formation continue en **gestion de produit, marketing, vente ou gestion d'entreprise**
- Vous justifiez de plusieurs années d'expérience en **product management**, **category management** ou dans une fonction similaire
- Vous possédez de solides connaissances du secteur dans un ou plusieurs domaines suivants : **revêtements de sol, portes, aménagement intérieur, produits de jardin / outdoor**
- Vous êtes fortement orienté(e) résultats et savez identifier les potentiels de marché ainsi que les besoins clients
- Vous vous distinguez par votre personnalité entrepreneuriale, innovante et visionnaire
- Vous faites preuve d'initiative, de structure et d'une forte capacité à concrétiser vos idées
- Vous êtes à l'aise dans la négociation et savez convaincre vos interlocuteurs
- Vous appréciez la collaboration transversale et communiquez avec aisance avec des profils variés
- Vous combinez esprit analytique, pragmatisme et approche terrain
- Vous êtes disposé(e) à effectuer de fréquents déplacements à l'échelle nationale
- Vous maîtrisez le **français et l'allemand**, à l'oral comme à l'écrit ; toute autre langue, notamment l'anglais, constitue un atout

Nous offrons

- 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 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.