



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.

Pour renforcer notre équipe basée à Bulle, nous recherchons une personne qui a la passion pour la vente et un réel sens du leadership et du management multi-équipes

Chef·fe de vente Fribourg – Nord Vaudois – Neuchâtel – Jura à 100% (H/F/D)

Missions

Reportant directement au Directeur national de la Business Line Vente Externe, le·la futur·e Responsable régional·e, aura comme principale mission de mettre en place une stratégie commerciale afin de développer l'activité du second oeuvre dans sa région. Vous serez à la tête d'une équipe de vente (Key Account Managers, représentants sanitaire, carrelage, technique de bâtiment et responsables d'expositions).

Management

- Être un leader inspirant, exigeant et bienveillant
- Soutenir ses équipes par une présence, une disponibilité et une proactivité continues et intenses
- Être un moteur du changement à travers une attitude exemplaire, positive et solidaire
- Participer activement au Management Meeting Suisse romande
- Collaborer étroitement avec les autres managers de la Business Line Vente Externe de la région romande

Gestion commerciale

- Développer l'activité du second oeuvre de la région
- Garantir la rentabilité économique de la région
- Piloter et mettre en place la stratégie commerciale
- Augmenter le chiffre d'affaires de la région
- Suivre les grands comptes et les clients suprarégionaux
- Etablir les prévisions, les planifications de ventes ainsi que les budgets commerciaux
- Suivre et analyser les chiffres d'affaires des clients et entreprendre les actions nécessaires (campagnes marketing,

nouveaux canaux de vente, promotions produits...)

- Analyser la situation et les besoins du marché, les tendances, les nouveaux produits, la concurrence et définir des plans d'actions adaptés
- Organiser et participer activement aux événements clients et internes

Gestion de la force de vente (B2B)

- Encadrer et diriger la force de vente
- Recruter, former, motiver et développer les commerciaux
- Coacher et accompagner de manière intensive les commerciaux sur le terrain (visites clients)
- Organiser et animer des séances de vente ainsi que des workshops
- Fixer, suivre et contrôler la réalisation des objectifs collectifs et individuels des commerciaux
- Organiser et conduire les différents entretiens individuels en étroite collaboration avec les ressources humaines

Responsabilité globale des Expositions (B2C)

- Encadrer et diriger les responsables d'Exposition
- Soutenir et développer les responsables d'Exposition dans leur leadership et dans la gestion opérationnelle des expositions
- Assurer une synergie entre l'expositions et la vente externe dans l'expérience client

Votre Profil

- Titulaire d'une formation universitaire ou d'une haute école, expérience dans la vente et maîtrise des stratégies de la vente ou équivalent.
- Un esprit entrepreneurial, dynamique et avec de l'entregent, capable de créer et de maintenir des relations fortes et durables
- Excellentes connaissances dans le domaine de la construction et plus précisément du sanitaire et dispose également d'un réseau de relations
- Eloquent et pourvu d'une grande force de conviction, vous savez promouvoir et vivre les valeurs de la société
- Pourvu d'un très bon instinct commercial, sachant saisir et créer de nouvelles opportunités afin de développer l'activité de sa région
- Vous possédez une solide expérience dans le management d'équipe. Vous savez fédérer et rassembler des équipes avec charisme et crédibilité, tout en créant un climat de travail serein, dynamique et inspirant
- Excellent niveau de français et idéalement de bonnes connaissances en allemand (niveau B2).

Nous offrons

- Une activité stimulante, variée et intéressante dans un bon environnement de travail, où l'accent est mis sur une collaboration active et en même temps sur l'autonomie
- Une formation intensive est au programme, nos nouveaux collègues pouvant bénéficier de formations sur les produits et les systèmes au sein de l'entreprise
- Un soutien de nos collaborateurs dans leur développement professionnel et personnel
- Une rémunération liée au développement des compétences
- 5 semaines de vacances (6 semaines à partir de 50 ans) et rachat de vacances jusqu'à 10 jours maximum
- Des prestations supplémentaires telles qu'une caisse de pension autonome parfaitement financée et des réductions sur notre gamme complète de produits ainsi que des avantages externes en matière de primes
- une voiture de fonction avec carte essence, utilisable dans le cadre privé également

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