Depuis 40 ans, HBT-ISOL SA, dont le siège est à Stetten (AG) et les succursales à Yverdon (VD) et Berlin DE, assure une meilleure qualité de vie et un environnement de vie et de travail calme dans les immeubles résidentiels et commerciaux, les bâtiments industriels et administratifs, les hôpitaux et les hôtels. Grâce à des concepts innovants et à des produits de haute qualité, les utilisateurs des bâtiments sont protégés contre les bruits de structure et les vibrations qui peuvent se propager à travers les dalles, les chapes, les murs, les sols, les plafonds et les escaliers.

Pour cet environnement passionnant offrant un grand potentiel d'épanouissement personnel avec un haut degré d'indépendance et d'auto-responsabilité, nous recherchons une personne expérimentée, ambitieuse et engagée.

Responsable commerciale pour la Suisse Romande (m/f/d)

Votre zone géographique d'activité est la Romandie (GE, VD, NE, JU, FR, VS), où se trouve également votre lieu de résidence. Avec sensibilité, compétence et ambition, vous vous adressez aux groupes de clients les plus divers, tels que les ingénieurs, les entreprises de construction, les architectes, les entreprises générales, les acousticiens et tous les autres acteurs du bâtiment. En suivant consciencieusement les objets et en les traitant depuis le début jusqu'à l'exécution, vous reconnaissez les opportunités qui se présentent et les poursuivez grâce à des conseils professionnels et au soutien des clients jusqu'à la conclusion réussie de la vente. Vous disposez d'un portefeuille de clients étoffé, vous le consolidez et vous êtes également prêt à l'élargir régulièrement par des acquisitions ciblées. Vous ferez partie d'une équipe de vente très expérimentée qui met l'accent sur le respect mutuel, la serviabilité et le soutien. Êtes-vous attiré par une telle tâche où vous pourrez vous épanouir ?

Produits de construction de haute qualité

Les connaissances spécialisées nécessaires vous seront transmises dans le cadre d'une initiation approfondie. Vous disposez d'une formation de base dans le métier principal de la construction (maçon, contremaître, conducteur de travaux ou similaire) combinée à une formation complémentaire dans le domaine commercial ou dans la vente ainsi que de plusieurs années d'expérience avérée dans la vente sur le terrain. En outre, vous parlez parfaitement français et vous maîtrisez Outlook, Word et PowerPoint. Des connaissances d'allemand serais un avantage. Dans votre nature, vous êtes une personnalité ambitieuse avec un haut degré d'indépendance et d'auto-motivation, qui veut travailler avec succès au front et depuis le bureau à domicile avec passion et persévérance et représenter ainsi l'image positive de HBT-ISOL SA.

Nous vous offrons un environnement de travail solide dans notre entreprise familiale avec les équipements habituels tels qu'une voiture de fonction, un ordinateur portable, un téléphone mobile ainsi qu'un salaire intéressant et des avantages sociaux.

Avons-nous suscité votre intérêt ? N'hésitez pas à nous contacter pour de plus amples informations.

Veuillez nous envoyer votre dossier de candidature complet par e-mail ou par courrier postal à l'adresse suivante :
HBT-ISOL AG, Ajla Mahmuljin, Im Stetterfeld 3, 5608 Stetten, Tel. 056 648 32 71, bewerbung@hbt-isol.com
* Seules les candidatures électroniques en format pdf seront prises en considération. Les candidatures envoyées par la poste ne seront pas retournées.