



Responsable Commercial(e) Suisse Romande (m/f/d)

Depuis plus de 40 ans, **HBT-ISOL SA**, dont le siège se trouve à Stetten (AG) et les succursales à Yverdon (VD) et Berlin (DE), contribue à améliorer la qualité de vie en créant des environnements calmes et confortables dans les immeubles résidentiels et commerciaux, les bâtiments industriels et administratifs, les hôpitaux et les hôtels. Grâce à des concepts innovants et des produits de haute qualité, nous protégeons les utilisateurs contre les bruits de structure et les vibrations qui se propagent à travers les dalles, chapes, murs, sols, plafonds et escaliers.

Pour renforcer notre équipe, nous recherchons une personne expérimentée, ambitieuse et engagée, prête à relever un défi passionnant avec un haut degré d'autonomie et de responsabilité.

Votre mission

Basé(e) en Suisse romande (GE, VD, NE, JU, FR, VS), vous développez et entretenez des relations de confiance avec des clients variés : ingénieurs, entreprises de construction, architectes, entreprises générales, acousticiens et autres acteurs du bâtiment. Vous suivez les projets de A à Z, identifiez les opportunités et les concrétisez grâce à des conseils professionnels et un accompagnement personnalisé jusqu'à la conclusion des ventes.

Vous gérez un portefeuille de clients solide, que vous consolidez et développez par des actions ciblées. Vous rejoindrez une équipe commerciale expérimentée, où respect, entraide et collaboration sont des valeurs essentielles.

Votre profil

- Formation de base dans le domaine de la construction (maçon, contremaître, conducteur de travaux ou similaire) **ou** formation commerciale/vente dans le secteur du bâtiment.
- Expérience confirmée dans la vente sur le terrain.
- Maîtrise parfaite du français ; l'allemand est un atout.
- Bonne connaissance des outils informatiques (Outlook, Word, PowerPoint).
- Personnalité ambitieuse, autonome et motivée, capable de travailler avec passion depuis le terrain et en home office.

Ce que nous offrons

- Une entreprise familiale solide et reconnue.
- Une formation complète à nos produits et solutions.
- Des outils modernes : voiture de fonction, ordinateur portable, téléphone mobile, etc.
- Un salaire attractif et des avantages sociaux intéressants.

Envie de relever ce défi ? Contactez-nous dès maintenant pour en savoir plus !

Veuillez nous envoyer votre dossier de candidature complet par e-mail:

HBT-ISOL AG, M. Marco Gfeller, Im Stetterfeld 3, 5608 Stetten, Tel. 056 648 32 55, 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.