



Responsable commercial (h/f/d) Suisse

Temps plein, Suisse



La société C.Ed. Schulte GmbH Zylinderschlossfabrik (CES) est une entreprise familiale de taille moyenne depuis 7 générations, solidement implantée à Velbert.
Fondée en 1840, nous sommes aujourd’hui le premier fabricant de systèmes de fermeture et de contrôle d’accès mécaniques et électro-
niques dans les bâtiments du monde entier, garantissant sécurité et confort.
Nos 420 collaborateurs sont un facteur essentiel du succès de notre entreprise.
Vous trouverez nos produits notamment dans la Veltins-Arena (Stade de Schalke 04), dans la Philharmonie de l’Elbe à Hambourg, dans la Burj Khalifa à Dubaï ou encore dans les bâtiments gouvernementaux de Berlin.
Forts d’une longue tradition, nous souhaitons continuer à créer des solutions d’accès individuelles pour protéger ce qui vous est précieux, et ce au-delà des générations futures.
Pour notre équipe commerciale internationale, nous recherchons dès maintenant.

Vous résidez en Suisse et connaissez bien les spécificités régionales, la mentalité et les langues du pays.
De plus, vous appréciez le contact avec les clients, vous avez l'esprit stratégique et vous aimez faire avancer les développements et les changements de manière proactive ?
Pourquoi attendre plus longtemps ? Rejoignez notre équipe commerciale et représentez CES en tant que responsable commercial (h/f/d) en entretenant vos relations commerciales et vos relations clients, garantissant ainsi la satisfaction de vos partenaires commerciaux.

Votre profil

- Vous ne venez pas encore du secteur ? Parfait ! Votre motivation est plus importante à nos yeux !
- Vous possédez naturellement de solides compétences en communication, en gestion des conflits et une grande affinité pour la vente
- Vous avez suivi une formation commerciale ou technique ou disposez d’une qualification équivalente
- Vous êtes capable d’élaborer des stratégies de manière autonome et de poursuivre vos objectifs de manière structurée
- Vous aimez le contact avec les gens et recherchez un emploi qui vous permettra de vous épanouir
- Vous maîtrisez le français à l’oral et à l’écrit ainsi que l’allemand

Votre mission

- En tant qu’interlocuteur central, vous conseillez vos partenaires commerciaux et vos clients sur place, tant sur le plan commercial que technique, en vous concentrant sur les besoins des clients et les solutions.
- Vous entretenez les relations commerciales existantes et les développez activement. Parallèlement, vous identifiez et acquérez de nouveaux partenaires commerciaux stratégiques.
- Grâce à la stratégie commerciale élaborée conjointement, vous assurez une croissance rentable en Suisse. À cet égard, vous assumez la responsabilité de la planification et du développement du chiffre d’affaires dans votre région et stimulez la croissance de manière ciblée.
- Vous élaborez des offres de projet individuelles et documentez vos succès commerciaux de manière structurée et compréhensible.
- Grâce à un échange constant avec notre équipe commerciale nationale et internationale, nous continuons à nous développer ensemble.

Vos avantages chez CES

Votre développement personnel et professionnel

Grâce à votre nouvel environnement, à une grande liberté d’action, à un processus d’intégration intensif, à des entretiens annuels et à des formations personnalisées, vous allez aimer vous épanouir dans tous les domaines.

Sécurité

Nous vous offrons un emploi à long terme et à durée indéterminée dans une entreprise familiale prospère depuis plus de 180 ans.

Une collaboration basée sur la confiance

Une équipe chaleureuse vous accueillera. Vous pouvez vous réjouir d’une collaboration sociale et familiale. Chez nous, vous serez considéré et apprécié en tant que personne.

Nous avons éveillé votre intérêt ?

Alors envoyez-nous simplement votre CV par e-mail à bewerbung@ces.eu ou appelez-nous.

Votre interlocutrice, Mme Annina Lehnert, se tient à votre disposition pour toute question concernant ce poste :

Nous nous réjouissons de vous accueillir!

