

Matériaux ultra-durs & céramiques techniques

Votre avenir – Votre passion !

Notre client (www.ceramaret.com) est un leader de la fabrication et de la transformation de composants en matériaux ultra-durs tels que la céramique technique et le saphir synthétique. Sa forte position sur le marché national et international est due à une stratégie d'entreprise claire, à une réflexion et une action orientée vers le client ainsi qu'à une culture orientée vers les collaborateurs de l'entreprise.

Sur mandat de la direction, nous recherchons le/la

Area Sales Manager (h/f)

Amérique du Nord

Directement rattaché(e) au directeur des ventes, vous prenez en charge, après une introduction ciblée, la responsabilité du territoire de vente nord-américain et d'autres pays anglophones. Pour le développement et l'expansion du marché, vous prospectez de nouveaux clients, en mettant l'accent sur le MedTech et les Life Sciences, de manière autonome et soutenez les clients existants avec compétence. Vous observez les marchés, définissez les clients clés et élargissez généralement le réseau de clients grâce à vos conseils proactifs. Vous communiquez activement et de manière précise avec les services spécialisés internes. Votre lieu de travail se situe dans la région de Neuchâtel. Votre volonté de voyager en Amérique du Nord est obligatoire.

Une profonde compréhension technique, idéalement avec une formation supérieure en marketing et en vente, ainsi qu'un succès avéré dans la vente de solutions de haute précision spécifiques aux clients (vente de projets) constituent une bonne base. Vous vous distinguez par une approche structurée, fiable et active dans l'acquisition de nouveaux clients. Vous maîtrisez sans problème l'allemand, le français et l'anglais. D'autres connaissances de langues sont notre vœu et votre atout.

Pour ce poste intéressant, nous nous adressons à des personnes dynamiques, orientées vers les clients et les solutions, communicatives, dotées d'un esprit d'entreprise et d'un bon relationnel (h/f) avec

Prospection et vente performantes de solutions techniques et/ou de composants de haute précision

L'entreprise vous offre une grande marge d'initiative, un environnement positif et des conditions d'emploi attractives. Veuillez nous envoyer votre dossier complet sous réf. 06002-14 M8. Elle sera traitée avec une discrétion absolue. Madame Béatrice Sager se fera un plaisir de vous renseigner par téléphone. Nous nous réjouissons de faire votre connaissance !



• Conseil en gestion d'entreprise • Sélection de personnel spécialisé et de cadres

bfs consulting gmbh

Béatrice Sager, lic.rer.pol., Thunstrasse 21, 3000 Berne 6, Tél. 031 357 38 18, Fax 031 357 38 19
beatrice.sager@bfs-consulting.ch • www.bfs-consulting.ch