



Responsable des ventes pour la Suisse romande (h/f/d) |

À PROPOS DE JELD-WEN

Le groupe JELD-WEN est le premier fabricant et fournisseur mondial de solutions complètes de portes. Dans notre manufacture suisse, nous produisons des portes fonctionnelles et des portes d'entrée en bois pour le marché suisse. Notre assortiment s'étend de l'ébauche à la porte prête à être montée.

À PROPOS DE LA POSITION

En raison du départ à la retraite imminent de notre responsable de longue date, nous recherchons une personne engagée et expérimentée pour diriger notre équipe de vente en Suisse romande et la faire évoluer vers de nouveaux sommets. Le poste comprend la direction de la succursale de Châtel-St-Denis ainsi que la gestion de l'ensemble de l'équipe de vente interne et externe composée de 7 collaborateurs. Le directeur des ventes assume un rôle clé, marqué par une réflexion stratégique motivée. Sa responsabilité s'étend aux objectifs de chiffre d'affaires, de rendement, de coûts et de qualité du marché régional.

PRINCIPALES TRAVAUX

- Augmentation du succès des ventes et de la satisfaction des clients
- Développement et mise en œuvre d'une stratégie de prospection du marché
- People Management - diriger, coacher et faire évoluer les collaborateurs de la vente
- Établissement du budget, analyse des chiffres clés, déduction de mesures
- Réalisation d'analyses de la concurrence et du marché
- Entretien et développement stratégique des partenaires de distribution
- Lean management dans son propre domaine de responsabilité
- Assurer la collaboration interterritoriale au sein de l'équipe de vente
- Lancer et soutenir des actions de marketing.

QUE CHERCHONS-NOUS ?

- Une formation artisanale de base, de préférence dans l'aménagement intérieur et complétée par une formation continue dans la vente ou la gestion d'entreprise.
- L'expérience de plusieurs années dans la gestion d'équipe dans la vente / la gestion de projet souligne vos compétences de direction.
- Une expérience de plusieurs années dans un poste similaire, de préférence dans le secteur des portes ou de la construction, **complète le profil**.
- Un réseau de relations bien établi dans le secteur de la construction et du second œuvre de la région.
- Des connaissances informatiques approfondies, notamment en CRM, ERP et MS Office permettent de travailler de manière efficace.
- Langue maternelle français ou allemand avec des très bonnes connaissances de l'autre langue ; l'anglais est un avantage
- Très fortes compétences en matière de résolution de problèmes dans un environnement opérationnel
- Personnalité ouverte, faisant preuve d'initiative, avec des capacités de communication et un très bon sens de l'organisation et de la gestion du temps



Vous dirigez la région sous votre propre responsabilité et rapportez directement à la direction des ventes. Nous vous offrons un poste exigeant dans une entreprise internationale à la croissance dynamique, dont la culture est marquée par le respect, la responsabilité et le soutien envers ses collaborateurs et ses clients.

Votre développement professionnel et personnel sera soutenu par notre culture de communication ouverte et simple et par vos relations avec tous les niveaux hiérarchiques.

NOTRE OFFRE

Nous offrons aux collaborateurs non seulement des champs d'activité intéressants avec un haut degré de responsabilité personnelle, mais nous encourageons également nos collaborateurs à se développer individuellement.

JELD-WEN Suisse vous offre un emploi avec une rémunération conforme au marché ainsi que 30 à 35 jours de congé. Réjouissez-vous en outre d'horaires de travail réguliers, de places de parking gratuites et de mesures de prévention de la santé.

[Veuillez postuler uniquement via notre portail de carrière](#)

Pour toute question, vous pouvez vous adresser à Silvia Rotter : srotter@jeldwen.com

Sauf demande ou sollicitation expresse de JELD-WEN, l'entreprise n'accepte pas les CV non sollicités de chasseurs de têtes, d'agences de recrutement ou de services de recrutement payants.