



Avec ses produits globaux et ergonomiques «Made in Germany», Sedus conçoit depuis plus de 150 ans des environnements de travail modernes dans lesquels les personnes se réunissent, se sentent bien et peuvent mettre en œuvre leurs idées. Grâce à nos 11 sites en Europe et notre site extra-européen, ainsi qu'à notre équipe solide comptant environ 1 000 collaborateurs, nous sommes présents dans le monde entier et travaillons en permanence sur des innovations qui font bouger les gens sur leur lieu de travail. Nous préservons les ressources, assumons notre responsabilité sociale et promouvons la santé et le développement de nos collaborateurs. Vous aussi, vous avez envie de faire bouger les choses et de rejoindre Sedus ?

### **Responsable régional des ventes pour la Suisse romande secteur d'indicatif 022 (h/f/d)**

Homeoffice [022]

#### **Vos missions :**

- Acquisition, initiation et maintien des relations avec la clientèle
- Acquisition de nouveaux clients et projets, ainsi que suivi des clients existants
- Mise en place d'un réseau de partenaires [consultants, architectes, développeurs de projets, etc.]
- Élaboration de solutions d'aménagement individuelles pour les clients
- Conseil et formation des partenaires commerciaux régionaux et des clients réguliers
- Interface entre le client, le partenaire de distribution et les services spécialisés internes
- Observation du marché ainsi que de la concurrence, établissement d'analyses régionales et du commerce spécialisé en découlant
- Participation à des salons et événements opportuns

#### **Votre profil :**

- Diplôme d'une formation commerciale/technique ou diplôme universitaire [gestion d'entreprise, architecture, design industriel, aménagement intérieur]
- Expérience professionnelle dans la vente à plusieurs niveaux de produits et solutions nécessitant des explications détaillées, voire exercice d'une activité similaire dans l'idéal.
- Expérience dans le secteur de l'aménagement immobilier et dans la gestion de grands comptes
- Personnalité gagnante à l'attitude assurée et engageante, dotée d'une aura positive
- Forte orientation client et exigences élevées envers vos propres succès commerciaux
- Très bonne maîtrise de l'allemand et du français, la connaissance de l'anglais est un avantage
- Résidence principale en Suisse romande

**#SedusBewegt** – Ce que fait Sedus pour ses collaborateurs

- Une petite équipe familiale, des voies décisionnelles courtes et une hiérarchie plate
- Opportunités d'évolution et promotion de compétences professionnelles solides
- Participation aux bénéfices, télétravail, voiture de fonction

**Vous aussi, vous avez envie de faire bouger les choses ?** Si c'est le cas, envoyez-nous votre candidature détaillée en indiquant vos prétentions salariales via notre portail en ligne. Nous nous réjouissons de bientôt faire votre connaissance !

Sedus Stoll AG, Tanja Fischer, Christof-Stoll-Strasse 1, 79804 Dogern, téléphone +49 [0] 7751 84-202