

Pour l'un de nos partenaires, une entreprise dans le bâtiment reconnue en Europe, qui cherche à renforcer son site valaisan, nous sommes à la recherche d'un(-e) :

KEY ACCOUNT MANAGER

Vos tâches

A ce poste, vous êtes rattaché à la direction du site régional et mettez-en œuvre la stratégie et les mesures définies par l'entreprise concernant les nouvelles installations en Valais. Votre analyse vous permet d'apporter des points d'amélioration continue, de mettre en œuvre la stratégie définie, ainsi que de promouvoir des services proposés auprès des clients existants et potentiels de la région.

Vous êtes en charge du développement, de la planification et de l'organisation des activités commerciales, avec une responsabilité globale des projets. Vous établissez des offres en collaboration avec le back office et le bureau d'étude.

ORIENTE(-e) SOLUTION – SENS DES RESPONSABILITES – ENGAGE(-e)

Votre profil

De formation technique, vous pouvez prétendre d'une expérience réussie dans la vente en Suisse. De nature persévérante et rigoureuse, vous inspirez confiance et savez travailler de manière autonome. De langue maternelle française, vous avez de bonnes connaissances en **allemand**. Vous possédez enfin un permis de conduire valable et habitez le canton du Valais.

Disponibilité

De suite ou à convenir

Si ce poste vous intéresse, merci de nous transmettre votre dossier complet (cv + certificats de travail + diplômes) à contact@beriyth.ch **Votre dossier sera traité en toute confidentialité.**

www.beriyth.ch

