

Annonce

Mercuri Urval AG

Mercuri Urval a été mandaté pour la recherche et la sélection de la position suivante. Cela signifie que nous avons un ordre officiel de la société Cafina pour le recrutement.

Présentation de l'entreprise

Avec plus de 150 collaborateurs, Cafina SA (www.cafina.ch) est le spécialiste du café pour la gastronomie et la restauration en entreprise. Comme représentant du groupe Melitta (www.melitta.de) en Suisse, la compagnie produit, dans le centre de technologie du groupe à Hunschenswil (Argovie), des machines à café automatiques professionnelles pour des clients exigeants en Suisse ainsi que pour l'exportation au niveau mondial. Cafina SA est reconnu chez ses clients pour son esprit innovatif, ses produits de qualité, son design moderne et son équipe de conseil professionnelle. Pour renforcer le groupe de conseil / vente, nous recherchons trois collaborateurs engagés et entrepreneurs pour les régions Valais, Suisse romande et Zurich, en qualité de

Représentant de commerce / Responsable de vente régional (h/f)

Vous vivez la passion du bon café !

Votre mission:

En qualité de représentant de commerce, vous êtes responsable des activités de vente et du positionnement de Cafina SA dans votre région. Le suivi des clients existants ainsi que l'acquisition de nouveaux partenaires dans les secteurs de la gastronomie, l'hôtellerie et la restauration d'entreprise sont le centre de vos activités. Vous gérez et créez des relations personnelles avec vos partenaires grâce à des visites régulières, un conseil professionnel et beaucoup d'engagement personnel. En rapportant directement au chef de vente national, vous représentez l'entreprise auprès des médias locaux et participez à des expositions professionnelles. De plus, vous effectuez un suivi actif du marché dont vous observez et analysez les tendances afin de pouvoir profiter de nouvelles opportunités dans votre région de vente.

Vous-même:

Vous avez plaisir à évoluer dans une position offrant de multiples contacts avec les clients et vous gagnez leur confiance grâce à votre engagement et votre passion pour le café de qualité. Votre intérêt pour la gastronomie, la compréhension de son modèle d'affaires et, idéalement, un réseau de contacts actifs dans le secteur sont des atouts pour réussir dans cette position à responsabilités. De par votre expérience en conseil / acquisition (vente relationnelle), vous connaissez bien les arguments pour la vente d'investissement de biens de haute qualité. Vous êtes une personne capable de travailler de manière indépendante, vous savez faire preuve d'assurance et avez une attitude de gagnant. Vous disposez d'une formation de base dans le domaine de la technique ou de la gastronomie ainsi que d'une formation complémentaire commerciale. Une excellente maîtrise de la langue française et/ou allemande (dépendant de la région de vente), vous permettront de mener à bien les négociations avec vos partenaires et clients.

Nous vous offrons:

Dans ce poste à responsabilités, vous avez l'opportunité de faire partie d'un groupe de spécialistes reconnus dans le monde du café avec des produits innovatifs et une forte position dans le marché Suisse. Pour développer les activités de Cafina dans votre région, vous pouvez tirer profit de votre talent pour la vente et de votre facilité de contact avec la clientèle en travaillant de manière autonome. De plus, vous bénéficiez du soutien du groupe pour les questions de marketing, analyses de marché et support technique. Une équipe professionnelle et motivée vous attend pour gagner de nouveaux clients. Nous nous réjouissons de recevoir votre candidature.

Merci de nous adresser votre candidature via le site www.mercuriurval.ch, référence **CH-MUZO-004664**. Pour de plus amples informations, veuillez téléphoner au **+41 44 396 11 11**. Mercuri Urval avec des bureaux à Zurich, Nyon, Bâle Berne et Lucerne ainsi que plus de 70 autres succursales dans le monde.