



KEY ACCOUNT MANAGER SUISSE ROMANDE



Le conseil et la vente de solutions de lumière du jour sont votre passion

Défi

Votre personnalité est absolument décisive pour le succès! Directement subordonné(e) au responsable de vente Suisse, vous vous chargez activement de la mise en place et de l'extension de la vente, axée sur des projets, de solutions de toits plats en Suisse romande. Vous prospectez le marché de manière systématique et structurée et gagnez de gros projets pour des solutions avec des fenêtres pour toit plat VELUX - vous fournissez une contribution décisive à l'augmentation de la part du marché dans votre domaine. L'esprit et l'action d'entreprise ainsi qu'un conseil ciblé constituent vos points forts. Vous êtes doté(e) du sens de la communication en français et en allemand, et vous persuadez les architectes, les planificateurs de construction et les entrepreneurs - avec votre expérience et votre réseau, vous générez une véritable plus-value.

Veillez envoyer votre candidature sous **référence 16.181070** à bewerbungen@xeloba.ch. Nous vous communiquons volontiers de plus amples informations au +41 31 839 04 04 et vous garantissons professionnalisme de même que confidentialité absolue.

Lieu de travail

Velux Schweiz AG
Home Office (70% de déplacements)
www.velux.ch

