



SCIERIE ZAHND SA, située au cœur d'un pays forestier et plus grande scierie de Suisse romande, est une entreprise animée, entretenue et fournie en bois par des ressources humaines (actuellement plus de 50) et des moyens régionaux. En constante évolution, pérenne et solide –ce malgré la situation sanitaire actuelle– initiatrice d'un partenariat exemplaire favorisant le développement durable, depuis 2010 elle y contribue en valorisant sur place tous ses sous-produits par la plus grande installation biomasse sèche de Suisse romande.

Nous cherchons pour un poste fixe à 100%, de suite ou à convenir, un **(*) DÉLÉGUÉ COMMERCIAL**

Référent principal de la clientèle française, vous êtes garant de la relation de confiance assurant la durabilité des liens commerciaux, afin d'optimiser le chiffre d'affaires de nos trois secteurs d'activités principaux destinés à la France, que sont les bois de charpente, bois de coffrage et d'emballage.

Vous exercez les missions suivantes :

- développer les ventes en France Grand Ouest, Centre et Est partiel sous la responsabilité de la direction opérationnelle;
- prospecter de nouveaux clients et argumenter afin de conclure la vente dans le respect absolu de la confidentialité de données traitées;
- planifier les rencontres de suivi de clientèle et établir les rapports ad hoc avec professionnalisme et efficacité;
- réaliser les analyses de marchés et proactivement établir des rapports pour le développement du chiffre d'affaires;
- œuvrer en étroite collaboration avec vos différents interlocuteurs internes et externes, notamment des groupes commerciaux, revendeurs, emballeurs, etc.;
- assurer la cohésion avec les équipes Commande et Transport Client, pour une relation fonctionnelle avec les services inhérents, tel que Planification Client;
- suivre les contrats et accords avec la clientèle, établie et nouvelle, et administrer vos dossiers.

De formation commerciale ou technico-économique, avec connaissance de la filière bois, vous justifiez d'une première expérience professionnelle réussie dans les régions françaises concernées. Empreint d'une forte motivation de construire son expérience dans le milieu du bois, vous gérez votre activité de manière autonome et êtes en mesure de contribuer à son développement continu, notamment en lien avec la gestion de l'ensemble des processus opérationnels à l'aide d'outils informatiques performants (ERP).

Outre vos compétences de vendeur, vous êtes reconnu pour votre :

- connaissance du terrain et capacité d'analyse;
- mobilité (permis auto) et autonomie organisationnelle;
- habileté en négociation, respect et diplomatie;
- curiosité naturelle, anticipation et réactivité;
- gestion collaborative, rigueur, méthode et dynamisme;
- aisance avec les outils informatiques;

Vous souhaitez intégrer une entreprise familiale attachée à la satisfaction client et valoriser son savoir-faire : **REJOIGNEZ-NOUS!**

La Direction RH se réjouit de recevoir votre **dossier complet** avec lettre de motivation, CV, copie de certificats de travail et de formation(s) ou lettre(s) de recommandation à finance@scierie-zahnd.ch

() Afin de faciliter la lecture, le masculin est employé comme genre neutre pour désigner aussi bien les femmes que les hommes.*