

**EAU ET ÉNERGIE : NOTRE PASSION, VOTRE AVENIR.**

## **Responsable régional-e des ventes – Suisse romande et région ouest**

Vous cherchez plus qu'un simple poste ? Vous souhaitez contribuer à façonner un avenir durable, donner du sens à votre activité et faire partie d'une entreprise à taille humaine avec de grandes ambitions ?

Depuis plus de 45 ans, notre entreprise familiale suisse est synonyme de fiabilité, d'engagement et d'innovation dans les domaines de l'eau potable, du gaz, de l'énergie, ainsi que de la gestion des eaux pluviales et usées. Acteur de référence dans plusieurs segments du marché suisse, nous contribuons chaque jour au maintien et au développement d'infrastructures durables et à la sécurité des approvisionnements pour les générations futures.

### **Ce qui vous attend**

En tant que Responsable régional-e des ventes pour la Suisse occidentale – incluant la Suisse romande ainsi que le Haut-Valais et les cantons de Berne, Fribourg, Soleure et Bâle –, vous jouez un rôle central dans notre développement. Vous dirigez et motivez une équipe de 8 collaborateurs de vente sur le terrain, en leur transmettant notre philosophie commerciale et en les accompagnant pour identifier les opportunités du marché.

Vous mettez en œuvre la stratégie commerciale de manière concrète :

- Vous assurez une présence active sur le marché et entretenez des relations solides et durables avec nos clients.
- Vous analysez les activités de vente, définissez des mesures d'optimisation ciblées et encouragez une collaboration fluide avec les services internes.
- Grâce à votre vision globale, vous prenez des décisions cohérentes et à forte valeur ajoutée.
- Même dans des contextes parfois complexes, vous agissez avec assurance, clairvoyance et pragmatisme.

### **Ce que vous apportez**

- Formation de base technique ou commerciale, complétée par une solide expérience dans la vente
- Expérience confirmée dans la gestion d'équipe
- Excellente maîtrise du français parlé et écrit ; de bonnes connaissances de l'allemand sont souhaitées
- Aisance avec les outils numériques (CRM, idéalement Abacus, MS Office)
- Intérêt pour LinkedIn et d'autres plateformes digitales similaires
- Disponibilité pour des déplacements fréquents, principalement en Suisse

### **Ce que nous vous offrons**

- Une fonction de cadre avec autonomie, responsabilités variées et projets passionnants
- Une équipe engagée, compétente et collaborative
- Des structures décisionnelles courtes et un accès direct à la direction
- La liberté de contribuer activement à l'élaboration de la stratégie commerciale régionale
- La possibilité de façonner nos démarches de marché avec vos idées
- Un environnement de travail porteur de sens : l'eau potable, la gestion responsable des eaux pluviales et usées sont essentielles à notre quotidien et à la préservation de la qualité de vie

### **Intéressé-e ?**

Nous nous réjouissons de recevoir votre dossier de candidature à l'adresse suivante :

[jobs@wildarmaturen.ch](mailto:jobs@wildarmaturen.ch)

Pour toute question, notre équipe RH se tient à votre disposition à cette même adresse ou par téléphone au +41 55 224 04 14.

DEPUIS PLUS DE 45 ANS  
WILD ARMATUREN AG

