



Key Account Manager

Lieu de travail: toute la Suisse romande

Nosag AG en tant qu'employeur

Nosag AG est une entreprise active dans toute la Suisse dont le siège est à Dintikon. Depuis 2024 elle fait partie de LAUFEN, présent dans le monde entier. Nos clients sont en droit d'attendre de nous davantage que des systèmes de barres d'appui de haute qualité dans le domaine sanitaire. Nous sommes un fournisseur complet de concepts d'espace sur mesure pour les installations de salles de bains adaptées aux personnes âgées et aux personnes à mobilité réduite. Nous soutenons nos clients en leur fournissant des conseils avisés, une palette de produits sélectionnés, des délais de livraison courts et un suivi de projet systématique.

Notre devise «**Chacun a droit à une vie plus sereine et nous y contribuons.**» sous-tend notre action.

Nous attendons votre candidature avec impatience:



Nosag AG
Siloring 9, 5606 Dintikon

Directeur:
Andri Schnellmann
079 127 61 75



Ressources humaines:
Yvonne Reichow
056 419 19 73



yreichow@nosag.ch



<https://fr.nosag.ch/>

Vous en tant que collaborateur

Vous pensez en matière d'opportunités et établissez des relations clients durables en Suisse romande grâce à votre professionnalisme et à vos compétences. Vous inspirez les architectes, les planificateurs et les maîtres d'ouvrage et conseillez le commerce sanitaire de gros. Ensemble, vous trouvez les meilleures solutions. Vous imprimez votre marque en vous identifiant à l'entreprise avec passion.

Votre personnalité décide de votre succès!

Votre défi

- Conseils d'expert à nos groupes cibles en matière de salles de bains adaptées aux personnes âgées et à mobilité réduite
- Acquisition et suivi de projets (appels d'offres, attributions, conclusion)
- Acquisition de nouveaux partenaires (architectes, bureaux techniques, etc.)
- Suivi et négociations des entretiens de vente
- Conseils et formations de nos partenaires

Ce que nous attendons de vous

- Diplôme de formation professionnelle, idéalement dans le domaine sanitaire, avec une formation complémentaire ou continue de vente
- Orientation client et capacité à s'imposer, notamment dans les projets de construction de longue durée
- Compétences numériques et intérêt envers les nouvelles tendances
- Très bonne connaissance du français et de l'allemand (idéalement, français langue maternelle)

Vos perspectives

Une équipe professionnelle et collégiale vous attend chez nous. Une initiation rigoureuse et un soutien mutuel entre les équipes sont pour nous des conditions préalables à un emploi fixe offrant des perspectives d'avenir.