



Chocolats Camille Bloch SA est une entreprise familiale riche de traditions dont le siège se trouve à Courtelary, dans le Jura Bernois. Si depuis la création de notre entreprise, beaucoup de choses ont changé, nos valeurs restent les mêmes : le respect de nos traditions familiales, des exigences élevées en matière de qualité, notre engagement vis-à-vis de l'homme et de l'environnement ce, de la récolte de la fève de cacao au produit fini.

Notre philosophie, c'est aussi notre attachement au chocolat suisse et à notre vallon au cœur du Jura Bernois et nous aimons la partager avec nos collaborateurs, nos clients, nos consommateurs et nos partenaires.

Directement rattaché(e) au Directeur Ventes & Marketing et en étroite collaboration avec les équipes terrain, nous recherchons un-e

Key Account Manager Export

Taux d'activité à 100 % ! Date d'entrée à convenir ! Poste ouvert à tous

Principales tâches :

- Vous êtes chargé du suivi de nos clients à l'international (suivi, négociations, développement et définition de l'assortiment, d'activités promotionnelles, etc.) en collaboration avec la Direction Ventes & Marketing ;
- Vous développez des stratégies de ventes (sélection des pays, clients, assortiment, pricing) pour agrandir nos marchés existants et conquérir des nouveaux marchés (Export, Kosher, Dutyfree) ;
- Vous coordonnez les actions à mettre en place sur les marchés concernés et surveillez le budget des ventes de près, en collaboration avec la vente interne et la supply chain ;
- Vous participez à l'élaboration des activités à mettre en place sur les marchés en étroite collaboration avec le marketing (event management, brand management, etc.) ;
- Vous suivez le développement des clients au niveau ventes et profitabilité ;

- Vous observez et analysez régulièrement le marché (clients, concurrence) et au besoin développez et trouvez de nouveaux points de ventes ;
- Possibilité d'assumer plus de responsabilité dans l'avenir.

Vous êtes :

Une personne, orientée client, avec de l'entregent et une passion pour les marques ;
Habitué à négocier et conclure des contrats avec doigté ;
Prêt à vous déplacer régulièrement chez les clients et à des manifestations (environ 20% de déplacements à l'étranger par année) ;
Autonome, mais savez toutefois aussi travailler en équipe et prenez des initiatives.

Profil requis :

- Bachelor en économie ou diplôme fédéral dans le domaine de la vente ;
- Une expérience de plus de 5 ans dans une position similaire idéalement dans le domaine de l'alimentaire.
- D'excellentes connaissances du français, de l'allemand et de l'anglais.
- Une bonne maîtrise des outils informatiques usuels, ainsi qu'un CRM et SAP.

Nous vous offrons :

Un poste de travail riche et varié dans un environnement dynamique et chocolaté à 5 minutes de la gare à pied. Nous disposons également des places de parking gratuites et offrons la possibilité d'effectuer 1 jour de Home Office. Mais ce ne sont là que quelques-uns des atouts que nous offrons. Si cela a suffi à éveiller votre intérêt et votre curiosité.... Alors cela vaut la peine de postuler !

Nous nous réjouissons de recevoir votre dossier de candidature complet via [Jobup.ch](https://www.jobup.ch) !

