

Camille Bloch

CHOCOLATERIE SUISSE

DEPUIS 1929

Chocolats Camille Bloch SA, entreprise familiale fondée à Berne en 1929, avec siège dans le Jura bernois, produit les marques de renom Ragusa, torino et liqueurs. Les 200 collaborateurs mettent leur savoir-faire au service de spécialités haut de gamme dans le respect de la tradition et résolument tournées vers l'innovation.

Afin d'offrir à nos clients B2B dans une zone définie en Suisse, toute la gamme de services de Chocolats Camille Bloch SA (des chocolats personnalisés standards, saisonniers ou encore gravés aux expériences au Centre Visiteurs telles que les visites guidées, les ateliers et la location de l'espace conférence), nous sommes à la recherche pour compléter notre équipe au sein du département des ventes un ou une

Account Manager B2B – Chocolats et Expériences personnalisés (100%) Bilingue fr/all

Vous ...

- êtes chargé-e de gérer le portefeuille des clients B2B déjà existants de la région définie et d'en acquérir de nouveaux
- êtes responsable de la création de chocolat personnalisé et/ou d'expériences personnalisés pour notre Centre Visiteurs. De suivre son processus depuis le développement de l'offre avec le client jusqu'à son terme
- collaborez étroitement avec les services de vente interne et de marketing pour coordonner les actions à mettre en place sur le marché suisse romand et canton de BE et surveillez le budget des ventes de près, en collaboration avec la supply chain
- participez à des foires commerciales ou à des événements pour permettre la promotion de l'assortiment de chocolat personnalisé et des expériences à notre Centre Visiteurs pour les clients B2B
- planifiez minutieusement les ventes via notre système « C4C »
- observez et analysez régulièrement le marché (clients, concurrence)
- entretenez un networking dynamique avec les partenaires clefs

Vous avez...

- une formation complète dans le domaine de la vente ou un brevet fédéral de spécialiste en vente ou formation jugée équivalente
- expérience dans une position similaire dans le domaine alimentaire (idéalement le chocolat) avec une bonne compréhension des aspects marketing
- bilingue français/suisse allemand (l'anglais un plus)
- la maîtrise des outils informatiques usuels, ainsi qu'un CRM et SAP
- permis de conduire indispensable

Vous êtes...

- une personne responsable, orientée client, avec un esprit analytique, une présentation soignée et de l'entregent
- capable d'imaginer des solutions créatives pour répondre aux besoins du client tout en respectant les contraintes industrielles de production
- une personne de contact avec un large réseau professionnel
- l'habitude de négocier et conclure des contrats avec doigté
- prêt-e à vous déplacer régulièrement chez les clients et à des manifestations (min. 30% de déplacements)
- autonome, savez toutefois aussi travailler en équipe et prenez des initiatives

Nous vous proposons un poste intéressant et varié dans un cadre de travail moderne et dynamique, une rémunération correspondant au marché et respectueuse de l'égalité salariale Femme-Homme. Vous êtes intéressé-e et correspondez au profil recherché? Nous nous réjouissons de recevoir votre dossier de candidature complet à l'adresse suivante : postulations@cbsa.ch

Chocolats Camille Bloch SA

CH-2608 Courtelary | Tél. +41 (0)32 945 12 00 | Fax +41 (0)32 945 12 01 | www.camillebloch.swiss