

WIR SUCHEN SIE!



"MAKING THE WORLD A BETTER HOME" – telle est notre raison d'être.

Nous développons, produisons et commercialisons, grâce à un portefeuille de marques diversifié et à une dynamique d'innovation continue, des matériaux et des solutions destinés au secteur de la construction ainsi qu'à différents marchés industriels.

En tant que leader mondial des matériaux de construction, notamment pour les enveloppes de bâtiments performantes, les produits et systèmes spécialisés pour le bâtiment et le génie civil, les solutions destinées aux carreleurs ainsi que les systèmes innovants pour sols et parois, Saint-Gobain Weber AG s'engage activement en faveur d'un habitat durable et confortable.

Nous faisons partie du groupe français Saint-Gobain, acteur mondial engagé pour des bâtiments plus confortables, économes en énergie et respectueux de l'environnement.

En Suisse, Saint-Gobain est représenté non seulement par Weber, mais également par des sociétés telles que Rigips, ISOVER, Sanitas Troesch et Vetrotech.

Nous vous invitons à découvrir davantage sur notre site Internet :
<https://www.ch.weber/fr/travailler-chez-weber>

Pour toute question, veuillez contacter Mme Bleona Selmani, responsable RH,
bleona.selmani@saint-gobain.com

Afin de renforcer notre équipe de vente active dans toute la Suisse, nous recherchons, pour le 1er avril 2026 ou à convenir, une personne engagée et autonome en qualité de :

Conseiller technique Carreleurs 100%, Valais / Vaud / Fribourg, bilingue FR/DE

VOS RESPONSABILITÉS

- Responsabilité du budget et du chiffre d'affaires pour votre secteur dans les régions stratégiques du Valais, Vaud et Fribourg
- Suivi et développement proactif de votre portefeuille clients ainsi qu'acquisition de nouveaux clients
- Visites régulières auprès des clients et collaboration étroite avec les différents départements internes
- Analyse des besoins spécifiques des clients, élaboration d'offres et mise en œuvre de solutions adaptées
- Établissement de calculs et d'offres
- Gestion des réclamations, reporting et tâches administratives liées à la fonction

VOTRE PROFIL

- Professionnel(le) de la vente avec une mentalité « hands-on » et plusieurs années d'expérience dans la vente externe
- Formation de base dans le domaine de la construction (carreleur, maçon ou similaire), complétée idéalement par une formation continue (p. ex. technicien en gestion commerciale ou équivalent)
- Excellente maîtrise du français et de l'allemand (bilingue) ou français langue maternelle avec de très bonnes connaissances en allemand
- Bonne maîtrise des outils MS Office et expérience avec un système CRM
- Présentation professionnelle et convaincante, fortes compétences en communication, négociation et closing
- Autonome, organisé(e), capable de gérer les priorités même en période intense
- Permis de conduire valable indispensable

VOS PERSPECTIVES

- Un domaine d'activité stimulant au sein d'une entreprise dynamique
- Une culture d'entreprise favorisant l'autonomie et l'esprit entrepreneurial
- Un environnement de travail basé sur l'ouverture, la confiance et le respect
- Des conditions d'engagement attractives avec des prestations sociales supérieures à la moyenne
- Un programme d'intégration individuel, adapté aux exigences de la fonction
- Un soutien actif dans votre développement professionnel et votre formation continue