



Ref:/2022-directeur commercial et fidélisation-1226

Connu et reconnu pour sa qualité de prestation auprès des entreprises et clientèles privées,
nous recrutons dans le cadre du développement de notre activité Facility Management, VIP Exclusif, et de l'étoffement de son offre de services.

Recherche d'un(e) directeur(rice) commercial et fidélisation

Vous souhaitez contribuer au développement d'une entreprise de la manière la plus qualitative qu'il soit ?

Nous recherchons de notre côté un expert du commerce BtoB, justifiant à minima d'une dizaine d'années d'expérience(s) significative(s) dans les univers du facility management et/ou de la vente de services sur mesure, auprès de multiples interlocuteurs décisionnaires, toujours plus exigeants.

En lien avec la Direction Générale, vos objectifs sont les suivants :

- **Conquérir** de nouveaux marchés avec un objectif de développement annuel en nouveau business et mensuel
- Un potentiel portefeuille client existant
- **Analyser** les besoins, et mettre en place un relationnel client privilégié : travail de fidélisation sur les comptes/ et nouveau client
- **Mettre en place** des actions de veille et de lobbying auprès des réseaux immobiliers et acteurs de property management
Anticiper, et gérer les appels d'offres et leurs suivis
- **Manager** de façon transverse toutes les fonctions supports pour une réponse en mode projet : Marketing, Contrôle de gestion, Opérations / Production, RH, Développement Durable...

Nous offrons :

- Une autonomie et une évolution au sein d'une entreprise structurée et reconnue
- Un environnement de travail moderne et agréable.

Pour connaître tous les tenants et aboutissants de ce poste, nous vous invitons à postuler.

*Envoyez votre dossier de candidature complet (lettre de motivation **manuscrite**, CV, recommandation, certificat de travail, copie des diplômes, etc, avec photo à l'adresse suivante, en mentionnant la référence : Ref:/ 2022-directeur(rice) commercial et fidélisation-1226 à rh@fbm42.ch.*