



Notre cliente est une entreprise établie, en croissance, active dans le domaine des services B2B et basée en **Suisse alémanique**. Pour son compte, nous recherchons une personnalité entreprenante, dotée d'un excellent sens de la communication et proche du terrain commercial, en tant que

Key Account Manager Secteur automobile

Dans cette fonction, vous prenez en charge l'acquisition, le suivi, le développement et la fidélisation durable de clients professionnels exigeants. Vous évoluez à l'interface entre les clients, les départements spécialisés internes et le développement orienté marché, et contribuez de manière déterminante à la qualité de la collaboration ainsi qu'à la satisfaction des clients.

Vos missions

- Suivi, développement et acquisition de clients professionnels
- Accompagnement personnel et intensif des nouveaux clients lors de leur intégration ainsi que dans la mise en place des processus, standards et méthodes de travail
- Garantie d'un haut niveau de qualité dans la mise en œuvre et le traitement des processus liés aux clients
- Contacts personnels réguliers et visites chez les clients dans toute la Suisse
- Conseil aux clients dans le but d'améliorer en continu les processus et les résultats
- Collaboration étroite avec les départements internes tels que les ventes, le support, la gestion de produit et la direction
- Recueil des besoins des clients ainsi que transmission des retours du marché et des propositions d'optimisation
- Développement et entretien de relations clients durables et basées sur la confiance, à différents niveaux d'interlocuteurs

Votre profil

- Plusieurs années d'expérience dans une fonction orientée client dans un environnement B2B
- Excellente compréhension des processus opérationnels, des besoins clients et des enjeux commerciaux
- Aisance dans les échanges avec les décideurs, combinée à un esprit pragmatique et à une proximité avec les interlocuteurs opérationnels
- Forte affinité avec les outils, applications et processus digitaux
- Une expérience dans l'introduction, la formation, le conseil ou le développement de relations clients constitue un atout
- Méthode de travail autonome, structurée et orientée solutions
- Grande disponibilité pour les déplacements à travers la Suisse
- Allemand courant, très bon français ; d'autres connaissances linguistiques constituent un avantage

Ce qui vous attend

- Un rôle clé varié avec une influence directe sur le développement de relations clients importantes
- Une mission diversifiée entre contact client, conseil, formation et développement
- Des circuits de décision courts et un environnement professionnel et dynamique
- Des outils de travail modernes ainsi que des conditions de travail actuelles et flexibles avec possibilité de home office
- Une équipe collégiale et une entreprise fortement orientée client et tournée vers le digital

Intéressé(e)?

Nous nous réjouissons de recevoir votre dossier de candidature complet avec photo, en mentionnant le **numéro de référence 26-2188**, par e-mail à bewerbung@propers.ch. La discrétion est pour nous une priorité absolue ; c'est pourquoi nous traitons également votre dossier avec toute la confidentialité requise. Pour tout renseignement complémentaire, le consultant responsable, Monsieur Beat Hebeisen, se tient volontiers à votre disposition au **034 420 01 29**.