



**CARAUKTION AG** avec siège à **Altendorf (SZ)**, exploite la principale plateforme d'enchères B2B pour le commerce automobile en Suisse. Depuis plus de 20 ans, nous contribuons activement à façonner le marché du remarketing automobile et plaçons toujours nos clients au centre de nos actions. Rejoignez notre équipe et contribuez à poursuivre le succès de nos clients tout en participant à l'avenir du commerce automobile suisse.

Pour différentes régions de marché, y compris la **Suisse romande**, la **Suisse italienne** et les **cantons bilingues**, nous recherchons des personnalités engagées, convaincantes et orientées vers l'action en tant que

## Sales Manager (h/f/d) 100 %

Dans ce rôle, vous serez responsable de la gestion et du développement d'un portefeuille clients existant et contribuerez de manière significative à renforcer davantage notre succès commercial.

### Vos missions

- Vous gérez les relations avec les clients existants avec engagement, fiabilité et un bon sens du potentiel
- Vous développez activement de nouveaux clients et élargissez continuellement votre réseau
- Vous planifiez vos visites et vos activités de manière autonome et efficace
- Vous mettez en œuvre les objectifs de vente avec constance et contribuez directement au développement du marché et du chiffre d'affaires
- Vous identifiez rapidement les besoins, conseillez de manière orientée solutions et créez une réelle valeur ajoutée pour vos interlocuteurs
- Vous travaillez en étroite collaboration avec les équipes internes et veillez à ce que les demandes des clients soient traitées de manière professionnelle et efficace
- Vous consignez vos activités, vos contacts et les évolutions dans le système CRM de manière claire et rigoureuse

### Votre profil

- Vous disposez d'une expérience dans la vente, idéalement dans un environnement B2B
- Plus important encore que votre parcours, ce sont votre goût du contact client, votre capacité à conclure et votre motivation à faire bouger les choses
- Vous travaillez de manière structurée, agissez de façon autonome et assumez la responsabilité de votre région
- Vous êtes bien organisé(e), savez définir les priorités et restez constant(e) dans le suivi au quotidien
- Vous utilisez avec aisance les outils numériques et les instruments de travail modernes
- Vous êtes communicatif(ve) et aimez collaborer avec les autres
- Vous appréciez une activité avec une grande autonomie et des déplacements réguliers

### Notre offre

- Une fonction commerciale variée et autonome avec une grande marge de manœuvre
- Des conditions de travail modernes dans un environnement engagé et dynamique
- Un véhicule de fonction, également pour vos déplacements
- Une intégration soignée ainsi que des possibilités de formation continue et de développement
- Une culture d'entreprise ouverte et collégiale avec des circuits de décision courts

### Intéressé(e) ?

Nous nous réjouissons de recevoir votre dossier de candidature complet avec photo, en mentionnant le **numéro de référence 26-2190**, 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 conseiller responsable, M. Dieter Blaser, se tient volontiers à votre disposition au **034 420 01 23**.