



Depuis 1836, notre entreprise familiale ROBERT LAMINAGE SA fabrique avec la plus grande précision des bandes métalliques et des feuilles minces. Nous sommes fournisseurs pour une très large palette d'alliages couvrant les besoins les plus exigeants de l'industrie. Notre savoir-faire est unique dans la conception de solutions sur mesure pour les applications spéciales.

Chez nous, nos collaborateurs sont la clef de notre succès et nous les plaçons au cœur de notre action. Nous rejoindre, c'est entrer dans le monde d'une culture du travail bien fait et d'un esprit collectif résolument tourné vers l'avenir et la réussite commune. Afin de compléter notre effectif, nous recherchons notre futur

Responsable Ventes (H/F) - Poste fixe à 100%

Votre mission :

Rattaché(e) directement à la Direction Vente, Marketing & Achats, vous occupez un poste charnière au sein d'une structure agile et familiale. Vous assurez le pilotage opérationnel du département Vente, agissez comme référent technique et veillez à l'interface optimale entre nos clients et les différents services internes.

Vos responsabilités principales :

- **Pilotage commercial & ADV** : Superviser le traitement des affaires en cours (offres, commandes), organiser les priorités, suivre les indicateurs clés (reporting) et optimiser les processus du département. Veiller à la qualité et à la rapidité des réponses apportés aux clients. Gérer le processus du département selon la norme ISO 9001.
- **Référent technique commercial** : Comprendre les besoins techniques des clients et analyser la faisabilité des nouvelles demandes avec les services concernés, conseiller les clients sur nos capacités de sur-mesure et faire le lien technique avec les équipes de production, d'ordonnancement et de qualité. Participer à l'élaboration des offres nécessitant une analyse technique.
- **Développement & Relation client** : Suivre les offres et projets importants. Animer et fidéliser le portefeuille clients, conduire des négociations commerciales dans le cadre défini par la Direction et prospecter de nouvelles opportunités. Effectuer des visites clients et participer aux salons professionnels. Faire remonter à la Direction les évolutions du marché et les besoins émergents.
- **Management d'équipe** : Encadrer et développer les compétences de l'équipe Vente / Administration des Ventes, définir les priorités quotidiennes et garantir la bonne circulation de l'information. Accompagner les collaborateurs dans les situations commerciales ou techniques complexes. Développer leur autonomie et leurs compétences. Veiller à l'application des processus et standards internes.

Votre profil :

- Formation technique supérieur (ou équivalente) et expérience confirmée dans une fonction mêlant vente, technique et relation client.
- Excellente compréhension des procédés industriels, maîtrise d'un ERP, des outils de suivi commercial et d'Excel.
- Maîtrise parfaite du français et très bon niveau d'anglais. La maîtrise de l'allemand est un atout majeur.
- Leadership, aisance relationnelle, sens commercial aigu, esprit d'analyse et de résolution de problèmes

Nos Avantages :

- **Cadre attractif** : Conditions de travail et traitement selon la convention collective de travail des industries horlogère et microtechnique suisses
- **Sécurité** : Prestations sociales favorables et poste stable au sein d'une entreprise pérenne.
- **Culture** : Environnement de travail convivial, stimulant et porté par des valeurs sociales fortes.

Entrée en fonction : à convenir

Prêt(e) à relever le défi ? Transmettez votre dossier complet (CV, diplômes, certificats) à rh@robertlaminage.ch
Besoin d'informations ? Madame Louisa Hugla, Responsable RH au 032 933 91 91.