

Nous sommes une PME suisse basée dans le canton du Jura. Spécialisée dans le développement et la construction d'installations de traitements thermiques. Nos produits sont destinés principalement à l'exportation.

L'objectif de CODERE AG est de devenir un partenaire privilégié pour ses clients, fournisseurs et collaborateurs. Une communication mutuelle fondée sur la confiance, le respect et la fiabilité constitue le socle de cette relation.

Pour accompagner le développement réussi de notre entreprise, nous recherchons dès que possible d'un(e) :

## Ingénieur commercial, spécialisé en traitement thermique

### VOS TÂCHES PRINCIPALES

- Acquisition de nouveaux clients ainsi que développement et gestion des relations avec les clients existants en Europe, principalement dans les régions germanophones.
- Planification structurée et mise en œuvre des stratégies de vente et de marketing.
- Veille continue du marché et analyse des besoins.
- Élaboration d'offres en collaboration avec les collègues des autres départements spécialisés.
- Mise à jour permanente des données clients et projets dans le système CRM.
- Déplacements professionnels (> 50 % du temps de travail).
- Organisation et participation à des salons professionnels.

### VOTRE PROFIL

- Formation technique et/ou commerciale achevée (par exemple HES ou université), de préférence dans le domaine du traitement thermique ou de la construction d'équipements.
- Maîtrise de l'allemand et du français à l'oral et à l'écrit. La connaissance d'autres langues étrangères est un atout.
- Excellentes compétences en présentation, aptitude à la négociation et capacité à conclure des accords.
- Personnalité affirmée et orientée résultats.
- Très bonne maîtrise des outils MS Office.
- Flexibilité horaire et disponibilité pour les déplacements.
- Une expérience en traitement thermique constitue un atout.

### NOTRE OFFRE

- Une formation approfondie dans notre usine en Suisse
- Des campagnes marketing et commerciales pour soutenir vos ventes
- Un coaching régulier pour développer vos compétences en vente
- Un portefeuille de produits solide
- Des prestations sociales modernes
- Des horaires de travail flexibles

Nous recherchons une personne capable de mener de manière autonome, proactive et orientée vers les objectifs des projets avec nos clients jusqu'à leur conclusion. Nous vous offrons un poste varié et intéressant au sein de l'une des entreprises leaders du secteur dans le secteur des PME.

Les personnes intéressées sont invitées à nous adresser leur dossier de candidature complet par e-mail à: [e.arifi@codere.ch](mailto:e.arifi@codere.ch)

Pour de plus amples informations, veuillez nous contacter au : +41 32 465 10 41