



## Certains appellent cela de la vente - nous appelons cela de la **PASSION**

Nous sommes la **société RECA AG**, une entreprise de vente directe du groupe international RECA Group, qui compte plus de 60 collaborateurs en Suisse. Notre spécialité : l'outillage, la technique de fixation ainsi que l'optimisation des coûts de processus pour les consommables grâce à une gestion automatisée des stocks dans l'artisanat. Notre souci : la qualité : Trouver les meilleures solutions pour nos clients. Avec une mentalité d'entrepreneurs et une confiance en nos collaborateurs, nous relevons ensemble les défis de l'avenir numérique - du vendeur pur sang au précurseur numérique.

Pour la **région Gros-de-Vaud / Broye**, nous cherchons un

## **Vendeur(se) au service externe (h/f/d) 100%**

### **Qu'est-ce qui nous caractérise - Qu'est-ce que nous offrons ?**

- Nous vous accordons beaucoup de crédit et vous faisons confiance pour organiser votre travail quotidien de manière autonome. Vos **succès sont vus**, valorisés et fêtés ensemble. Nous sommes solidaires, nous travaillons **ensemble de manière ouverte et sur un pied d'égalité** et nous **partageons nos connaissances**.
- Prenez votre carrière en main et réussissez les différentes étapes de notre modèle de carrière. Nous accordons **une grande importance à une collaboration à long terme**, nous vous soutenons par une **initiation individuelle de premier ordre** et nous encourageons votre développement par des formations continues.
- Votre réussite influence **votre salaire : des éléments fixes et variables** forment un package salarial attractif. En outre, nos collaborateurs bénéficient d'une **assurance supplémentaire contre les accidents et les indemnités journalières de maladie** et nous prenons en charge plus de la moitié de la cotisation à la **prévoyance professionnelle**, obligatoire pour les employés.
- Chez nous, vous êtes mobile au maximum et équipé de manière moderne avec une **voiture de société** que vous pouvez également utiliser à titre privé, ainsi qu'**un iPad** et une **carte SIM** supplémentaire pour votre téléphone portable. Grâce à notre **application de vente** sur mesure, vous êtes **à la pointe de l'actualité numérique** et nos **échantillons de produits** vous permettent de convaincre encore mieux les clients.
- Nous avons une **culture d'entreprise** familiale et notre équipe prend beaucoup de plaisir à faire ce que nous faisons.

## Quelle est votre activité ?

- En tant que **collaborateur/trice du service externe**, vous **vendez** nos produits, services et prestations à vos clients dans les domaines de la construction et de l'artisanat du métal. Grâce à vos **conseils**, vous trouvez la meilleure **solution et les meilleurs avantages** pour vos clients.
- Vous **gagnez de nouveaux clients** dans le secteur de l'artisanat, les convainquez de l'intérêt de nos produits de qualité, de nos solutions numériques d'approvisionnement et de gestion ainsi que de nos possibilités de connexion électronique et développez les **relations commerciales avec les clients existants**.
- Vous organisez vos rendez-vous de **manière autonome**. Pour cela, vous bénéficiez du soutien d'une **équipe solide** composée de la direction régionale des ventes, du service interne et d'autres services spécialisés.
- Vous vous renseignez sur les besoins de vos clients et les convainquez de manière proactive de la valeur ajoutée de nos solutions système & services.
- Avec vos clients, vous développez **des relations à long terme**, basées sur la confiance et le service.

## Ce qui vous caractérise

- Une **formation dans le commerce de détail ou l'artisanat** est un avantage, mais pas une condition préalable. Votre **passion pour l'artisanat** et la **vente** est bien plus déterminante. Nous offrons également **aux personnes qui changent d'orientation professionnelle** une **nouvelle chance dans leur vie professionnelle**.
- Vous aimez le **contact direct quotidien avec les clients**.
- Vous êtes à la recherche d'un nouveau défi pour mettre en œuvre votre **flair commercial** dans la vente directe et vous **développer** personnellement.
- Votre lieu de résidence se trouve de préférence dans la région de vente mentionnée.
- Vous parlez le **langage de l'artisanat** - de manière claire, concise et adaptée à vos interlocuteurs. Vous sollicitez activement le feedback. Vous encouragez activement l'échange de connaissances.
- **Une nature ouverte et communicative** est votre force et votre outil pour générer le plus grand bénéfice pour vos clients.
- Lors de l'**organisation de votre semaine de travail**, vous créez des structures planifiables et orientées vers les objectifs.
- Vous travaillez **de manière disciplinée, déterminée** et **avec un esprit d'initiative**.

Vous partagez notre passion pour la vente ? Postulez dès maintenant en envoyant votre dossier de candidature complet à [hr@reca.ch](mailto:hr@reca.ch).

### RECA AG

Monsieur  
Reto Müller  
Ressources humaines  
Stationsstrasse 48d  
8833 Samstagern

Téléphone : 079 559 96 73 (Sébastien Muet)

Courrier électronique : [hr@reca.ch](mailto:hr@reca.ch)

Internet : [www.reca.ch](http://www.reca.ch)

