

Sales Manager Suisse Romande

Trivanova GmbH

Trivanova est le leader du marché suisse de la distribution de marques de boissons indépendantes et consolide les activités de distribution de Trivarga en Suisse. Notre portefeuille est le "Who's Who" des marques de boissons - parsemé de marques tierces indépendantes de premier plan ainsi que de marques propres innovantes. Trivanova opère sur l'ensemble du territoire en off-trade et compte parmi ses clients de longue date les acteurs les plus renommés du marché. Soyez les bienvenus!

Tes responsabilités

- Etablissement de nos propres marques ([Amira](#), [Roon](#), [Moonspring](#), [SUSU Water](#)) sur le marché suisse.
- Développement et expansion proactifs de ton propre portefeuille de clients.
- Planification active et mise en œuvre de mesures de promotion des ventes spécifiques aux clients avec l'équipe de merchandising.
- Engagement passionné pour nos clients, nos partenaires et nos produits.

Tes compétences

- Expérience confirmée dans l'industrie des biens de consommation.
- Tu connais la Suisse romande comme ta poche.
- Tu es un bon négociateur, tu as la "can-do attitude" et tu es motivé(e) pour faire partie de l'histoire de notre succès.
- Tu te distingues par une méthode de travail autonome, responsable et structurée.
- Très bonnes connaissances en **allemand** et en français.

Ton nouvel employeur

- Tu feras partie d'une équipe motivée qui rend régulièrement l'impossible possible.
- Une entreprise compétitive, active au niveau international, dont le siège est à Zurich, avec une hiérarchie plate, des voies de communication courtes et des produits innovants.
- Un environnement de travail moderne et dynamique dans lequel tu peux te passionner pour des tâches exigeantes et fascinantes, prendre des responsabilités et réaliser de grandes choses.
- Des possibilités de développement de premier ordre, une culture de bienvenue, une cohésion d'équipe et un assortiment de boissons gratuites.

Intéressé?

Nous nous réjouissons de recevoir ton dossier de candidature - y compris tes prétentions salariales (p. a.), ainsi que la date d'entrée en fonction la plus proche possible.

Si tu as des questions, n'hésite pas à contacter notre Talent Acquisition Manager Philip Hardegger. T: +41 58 900 75 96 et E : pha@trivarga.com.