



Ouvrir des portes. Construire un marché.

CRIDEC traite les déchets spéciaux des entreprises de toute la Suisse. À majorité publique et ancrée dans le canton de Vaud, notre entreprise est en pleine croissance et mène un vaste programme de modernisation de près de 20 millions de francs pour augmenter ses capacités et préparer les vingt prochaines années.

Nos quelque 70 collaboratrices et collaborateurs, répartis entre Eclépens (VD) et Winterthur (ZH), partagent un métier exigeant et utile : servir notre territoire, protéger l'environnement et les personnes.

Pour conquérir ce marché, nous recherchons un(e) :

Commercial région Mittelland, Berne / Soleure (H/F)

100 % · Bilingue allemand – français · Rattaché(e) au Directeur commercial à Eclépens · Entrée en fonction de suite ou à convenir

Le poste, sans détour

Ce poste est un poste de chasse. Votre mission première n'est pas de gérer un portefeuille : elle est d'en créer un. Vous identifiez les entreprises industrielles du Mittelland qui ne travaillent pas encore avec CRIDEC, vous ouvrez les portes, vous construisez un pipeline de nouveaux clients - et vous le faites vivre avec méthode.

Nous préférons anticiper plutôt que subir : c'est l'une de nos valeurs, et c'est exactement ce que nous attendons de notre développement commercial. Ne pas attendre que le marché vienne à nous - aller le chercher.

Conquérir - le cœur du poste

- Identifier et prospecter activement les entreprises industrielles de la région du Mittelland qui ne sont pas encore clientes.
- Obtenir des rendez-vous qualifiés, comprendre les besoins en gestion de déchets spéciaux, construire les solutions adaptées.
- Transformer : calculer les prix, rédiger les offres – y compris les plus complexes - et conclure.

Suivre - avec une rigueur sans faille

- Faire vivre chaque contact : chez nous, un lead sans suivi est un lead perdu - et nous ne perdons pas de leads.
- Tenir le CRM à jour en temps réel : chaque visite, chaque relance, chaque opportunité y est tracée.
- Piloter votre activité par vos indicateurs : rendez-vous qualifiés, taux de transformation, pipeline. Vous les connaissez, vous les suivez, vous en répondez.

Représenter

- Être le visage de CRIDEC dans le Mittelland : événements de la branche, partenaires, associations.
- Collaborer avec l'équipe commerciale et vous appuyer sur nos deux sites d'Eclépens et de Winterthur.

Ce qui nous fait avancer

Chez CRIDEC, protéger passe avant tout : c'est le sens même de notre métier. Nous préférons anticiper plutôt que subir, tenir nos engagements même lorsque c'est difficile, et avancer ensemble, avec bienveillance. Dans ce poste, ces valeurs prennent un sens très concret : chaque promesse faite à un prospect est tenue, chaque relance annoncée est faite, chaque client gagné est un client bien servi.

Ce poste est fait pour vous si

- La conquête est votre terrain de jeu : vous avez une expérience confirmée et démontrable dans l'acquisition de nouveaux clients B2B - et c'est ce que vous aimez dans ce métier.
- Vous êtes bilingue allemand – français, ou de langue maternelle allemande avec d'excellentes connaissances du français (oral et écrit).
- Les objectifs chiffrés ne vous font pas peur : vous avez l'habitude de travailler avec des KPI, un CRM et un reporting régulier - et vous y voyez un outil, pas une contrainte.
- La vente industrielle est votre univers : vous connaissez les cycles de décision longs, les interlocuteurs multiples et les enjeux techniques - et vous savez tenir la distance entre le premier contact et la signature.
- Vous connaissez la région du Mittelland (Berne / Soleure) et vous êtes prêt(e) à y être sur le terrain la majorité de votre temps.

Ces cinq éléments sont impératifs. En leur absence, nous ne serons malheureusement pas en mesure de donner suite à votre candidature.

Une connaissance du secteur des déchets, de la chimie ou de l'environnement réglementé constitue un atout sérieux mais nous formons au métier – c'est le talent de conquête et l'endurance qui ne s'improvisent pas.

Vos aptitudes

- Vous aimez ouvrir des portes – le premier contact vous stimule au lieu de vous freiner.
- Résilience et persévérance : un refus est une information, pas un échec – et un cycle de dix-huit mois ne vous décourage pas.
- Orientation résultats : vous vous fixez des objectifs ambitieux et vous rendez compte de leur avancement, sans qu'on vous le demande.
- Organisation et discipline de suivi : rien ne se perd, rien ne traîne.
- Aisance relationnelle et entregent, autant face aux techniciens qu'aux acheteurs.

- Sensibilité aux enjeux environnementaux : vous vendez une solution utile, et vous y croyez.

Ce que nous vous offrons

- Un marché à ouvrir : la Suisse alémanique est une priorité stratégique, et vous en êtes le fer de lance.
- Une forte autonomie et un impact direct, visible et mesurable sur les résultats de l'entreprise.
- Une mission porteuse de sens dans un secteur essentiel à la transition environnementale.
- Une entreprise à taille humaine, à majorité publique, en pleine croissance, où vos propositions comptent.
- Une voiture de fonction.
- La possibilité de télétravail partiel.
- Le soutien de nos deux sites d'Eclépens et de Winterthur, et d'équipes fières de leur métier.
- Un salaire sur 13 mois en adéquation avec votre expérience, et des prestations sociales attractives.

Votre candidature

Vous aimez conquérir de nouveaux marchés et construire un pipeline qui tient ses promesses ? Vous voulez que votre talent commercial serve une entreprise engagée pour l'environnement ?

Envoyez votre dossier complet (CV, lettre de motivation, certificats) à recrutement@cridec.ch.

Merci d'indiquer votre prétention salariale dans votre lettre de motivation : les dossiers qui ne la mentionnent pas ne pourront pas être traités.