



Nous sommes un Groupe Familial indépendant basé en Suisse fondé en 1981 par Mr. JW Bihler. L'entreprise a démarré ses activités en tant que distributeur de produits alimentaires tels que les chocolats, biscuits et caramels.

Pour faire face à son succès, elle crée une unité de copacking/conditionnement qui développe et conditionne tous les produits du groupe. Elle se spécialise entre autres dans la confection de sachets de St-Nicolas.

En 2005 est développée la marque pour enfants Bibichoc de produits saisonniers Pâques et Noël.

Choco-Diffusion SA finalise en 2010 le rachat de la société GOLDKENN SA. Elle est aujourd'hui le partenaire chocolatier suisse de marques prestigieuses Internationales telles que Rémy Martin, Jack Daniel's et Captain Morgan.

En 2011, est lancée la marque SwissDream suivie en 2017 de la création d'une collection « Swiss Selection » pour les marchés Internationaux.

Le 13 mai 2015, le groupe reprend la société connue pour son café haut de gamme « La Semeuse SA ». Avec cette acquisition, le groupe neuchâtelois souhaite perpétuer le succès d'une entreprise de plus de 115 ans et ainsi continuer à renforcer sa position sur le marché. C'est Nicolas Bihler qui en prend la direction générale.

## Responsable régional Secteur GMS et boutiques Goldkenn® & SwissDream®

Votre mission :

- Développer la présence et la visibilité de nos produits en GMS en direct ou via des centrales de distribution.
- Prospection et acquisition de nouveaux clients avec leurs suivis, développements et fidélisations.
- Développer des relations étroites et régulières avec les distributeurs Est : mettre en place des outils de communication et de gestion permettant de suivre l'activité, d'assurer et maintenir les résultats fixés, définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs à chaque distributeur (volume et part de marché), analyser les performances, veiller à la transmission des informations liées à la vente et à l'après-vente de votre secteur.
- Etablir la stratégie commerciale.
- Défendre la présence de nos marques de façon optimum en suivant la politique commerciale définie en amont et jouer un vrai rôle de conseiller auprès de vos clients tout en les orientant sur l'ensemble de notre gamme.
- Prendre part aux négociations de distribution de notre gamme via d'importants moyens promotionnels.
- Assurer les formations des Promoteurs des Ventes afin de booster les ventes.
- Pour les clients directs, vous développez les relations commerciales et faites preuve de persuasion auprès de vos interlocuteurs clients (Grandes & moyennes surfaces, Supermarchés, Epicerie, Boutiques souvenirs...) en privilégiant une relation sur le long terme.
- Etre en veille constante des projets futurs de vos prospects/clients.

- Vous êtes le relais principal entre les centrales, la Direction et les sites de production. Il s'agit d'un poste opérationnel et complet qui demande à la fois une connaissance commerciale mais aussi une sensibilité comptable, gestion, SAV...
- Ce qui vous attend : rythme, diversité dans les échanges, challenges et responsabilités !

Les Avantages : ils vous seront détaillés en entretien

Pour réussir votre mission, nous mettons à votre disposition :

- Une rémunération fixe complétée de primes et commissions
- Un véhicule de société
- Un téléphone portable.

Votre profil :

- De formation supérieur dans le domaine commercial/vente, vous justifiez d'une première expérience similaire, idéalement dans un environnement GMS et/ou agroalimentaire ou B2B.
- Vos capacités à communiquer, à négocier et à décider vous permettront d'être rapidement en place. C'est votre tempérament commercial affirmé et votre envie de travailler sur le terrain qui feront la différence dans votre candidature.
- Enfin, si vous êtes reconnu pour votre naturel dynamique, votre rigueur, votre réactivité et votre enthousiasme, avec une bonne culture du secteur, vous êtes le profil idéal.

Envoyez-nous votre candidature par e-mail à l'adresse [goldkenn@goldkenn.com](mailto:goldkenn@goldkenn.com)