



En tant qu'entreprise technologique suisse comptant environ 105 employés, Blösch SA développe et produit des solutions de revêtement authentiques, des composants revêtus et des solutions complètes personnalisées. Nous comptons parmi nos clients l'industrie horlogère, l'industrie des outils et des machines ainsi que des entreprises dans les domaines de la technologie médicale, de l'optique laser, de la technologie des capteurs et de l'aérospatiale. Depuis sa fondation en 1947, Blösch associe une culture de l'innovation aux valeurs d'une entreprise familiale. Une recette du succès à laquelle Blösch doit sa réputation internationale : en tant que membre du groupe BCI Blösch, qui compte environ 350 collaborateurs dans le monde, Blösch s'est imposé comme un leader technologique sur plusieurs marchés.

La division « Watches » située à Granges (SO) offre un service haut de gamme (décoratif et fonctionnel) pour l'industrie horlogère de luxe. Nous sommes spécialisés dans le revêtement PVD structuré de verres de montres en saphir, de cadrans métalliques et transparents ainsi que de composants d'habillement. En tant que leader technologique, nous développons sans cesse des solutions authentiques.

Pour ladite division nous recherchons date à convenir un(e):

Directeur/trice de division « Watches »

(h/f/d, 100%, membre de la direction)

Vos responsabilités :

- Gestion de la division «Watches» au niveau stratégique, opérationnel et du personnel (env. 30 personnes)
- Gestion de la division en tant que centre de profit (budget)
- Gestion direct du département « vente, achat et logistique »
- Gestion du portefeuille clients existant (clients clés)
- Participation à la stratégie de développement des autres divisions
- Membre de la direction et directement rattaché au CEO

Votre profil:

- Formation technique (au minimum niveau Bachelor)
- Expérience confirmée dans l'industrie horlogère avec un excellent réseau
- De l'expérience dans la vente (sous-traitants horlogers) ou dans les achats (marques ou sous-traitants horlogers) serait un atout
- Connaissances de base sur les traitements de surface (couches minces PVD)
- Connaissances en gestion commerciale, une formation continue dans les ventes serait un plus
- Expérience en leadership

- Langue maternelle française avec de bonnes connaissances orales de l'allemand (critères impératifs), des connaissances en anglais seraient un plus
- Entrepreneur et fin négociateur
- Présentation sûre et soignée,
- Permis de conduire cat. B

Nous vous offrons un environnement dynamique et innovant, avec des tâches très variées.

Avons-nous suscité votre intérêt ? Nous nous réjouissons de recevoir votre dossier de candidature complet, exclusivement via notre portail de recrutement dont voici le lien:
<https://www.cvmanager.ch/career/bloesch>

Blösch SA
Pascale Blösch, CEO
Moosstrasse 68-78
2540 Grenchen
Schweiz

T: +41 32 654 2626

F: +41 32 654 2636

www.bloesch.ch