



Del West, société internationale, leader dans le domaine du motorsport (F1, MotoGP, NASCAR) et en plein essor dans l'horlogerie cherche pour son unité en Suisse (Vaud), un ou une

Senior Key Account Manager - Motorsport

afin de compléter notre équipe des Ventes.

Mission

Assurer la gestion, la fidélisation et le développement d'un portefeuille de clients stratégiques dans les secteurs du **Motorsport, de l'automobile haute performance et des Hypercars**, en développant des relations commerciales durables et en contribuant activement à la croissance de l'entreprise.

Principales responsabilités

- Gérer, fidéliser et développer un portefeuille de clients stratégiques internationaux, principalement dans les secteurs du Motorsport et de l'automobile haute performance.
- Être l'interlocuteur commercial privilégié des clients de votre portefeuille et maintenir un haut niveau de satisfaction.
- Développer et pérenniser le chiffre d'affaires et la rentabilité des comptes confiés.
- Identifier les besoins, projets futurs et nouvelles opportunités commerciales auprès des clients existants.
- Prospecter de nouveaux clients et marchés et contribuer activement aux activités de Business Development.
- Élaborer les offres et conduire les négociations commerciales, notamment en matière de prix et de conditions contractuelles.
- Assurer le pilotage commercial des nouveaux projets clients, en collaboration avec le bureau d'études.
- Contribuer à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale.
- Participer à l'élaboration du budget des ventes, assurer le suivi des objectifs de chiffre d'affaires et de marge et proposer les actions nécessaires à leur atteinte.
- Assurer une veille active sur les marchés, les concurrents et les évolutions du secteur.
- Représenter Del West lors de visites clients, salons et événements professionnels et contribuer à la visibilité de l'entreprise.

Profil

- Formation technique supérieure, de type ingénieur, technicien ES ou formation en mécanique complétée par une expérience commerciale significative.
- 5 à 10 ans d'expérience en vente B2B industrielle et en gestion de comptes stratégiques.
- Expérience confirmée et impérative dans le secteur du Motorsport, idéalement auprès d'écuries, constructeurs ou motoristes.
- Une connaissance approfondie des moteurs thermiques haute performance et de leurs composants constitue un atout majeur.
- Une expérience complémentaire dans l'automobile haute performance, les Hypercars, l'horlogerie ou la mécanique de précision constitue un atout.
- Bonne compréhension des environnements techniques et industriels à forte valeur ajoutée.
- Bonne maîtrise des outils digitaux de développement commercial et de prospection, ainsi que des médias sociaux.
- Excellente aisance dans la négociation, la gestion de projets et la relation avec une clientèle internationale exigeante.
- Autonomie, excellent relationnel, orientation clients et résultats.

- Excellente maîtrise du français et de l'anglais ; l'italien et/ou l'allemand constituent un atout.
- Disponibilité pour des déplacements professionnels réguliers (Europe, Etats-Unis, Japon).

Outre le plaisir de travailler pour des clients prestigieux, nous offrons à nos collaborateurs :

- Un poste fixe, à durée indéterminée assorti de prestations sociales attractives.
- Un environnement international au cœur du Motorsport, en contact direct avec des écuries et motoristes de premier plan.
- Une activité intéressante et variée au sein d'un contexte de travail stimulant et dynamique.

Nous nous réjouissons de recevoir votre candidature incluant CV, certificats de travail et copies de diplômes.

Entrée en fonction : printemps 2027.

Del West Europe SA
Ressources Humaines
ZI les Vernes
CH - 1852 Roche



Del West, an international company and a leading player in the motorsport industry (F1, MotoGP, NASCAR), with a growing presence in the watchmaking sector, is seeking to fill the following position at its Swiss facility in Vaud:

Senior Key Account Manager - Motorsport

to join our Sales team.

Mission

Manage, retain and develop a portfolio of strategic customers in the **Motorsport, high-performance automotive and Hypercar sectors**, building long-term business relationships and actively contributing to the company's growth.

Key Responsibilities

- Serve as the primary commercial point of contact for a portfolio of international strategic accounts, primarily in the Motorsport and high-performance automotive sectors.
- Build and maintain strong, long-term relationships with key contacts, ensuring consistently high levels of customer satisfaction.
- Sustain and growth revenue and profitability across different markets and customers.
- Identify customer needs, upcoming projects and new business opportunities within existing accounts.
- Identify and pursue new customers and market opportunities, actively contributing to Business Development activities.
- Prepare commercial proposals and lead negotiations, particularly regarding pricing and contractual terms.
- Manage the commercial aspects of new customer projects in close collaboration with the Engineering Department.
- Contribute to the definition and implementation of the commercial strategy.
- Contribute to the preparation of the sales budget, monitor revenue and margin targets, and propose actions required to achieve them.
- Monitor trends, competitors and market developments.
- Represent Del West during customer visits, trade shows and professional events, and promote its brand.

Profile

- A technical degree — engineering, mechanical, or equivalent — combined with significant commercial experience.
- 5 to 10 years of experience in industrial B2B sales and strategic account management.
- Proven experience in the Motorsport industry is essential, ideally gained with racing teams, manufacturers or engine manufacturers.
- In-depth knowledge of high-performance internal combustion engines and their systems/components would be a major asset.
- Additional experience in high-performance automotive, Hypercars, watchmaking or precision engineering would be an advantage.
- Good understanding of high-value technical and industrial environments.

- Proficiency in digital business development and CRM/prospecting tools, including social media platforms.
- Excellent negotiation and project management skills, with the ability to build strong relationships with demanding international customers.
- High degree of autonomy, excellent interpersonal skills, and a strong customer- and results-oriented mindset.
- Excellent command of French and English; Italian and/or German would be an advantage.
- Willingness to travel regularly for business (Europe, United States, Japan).

What we offer

In addition to the opportunity to work with prestigious customers, we offer:

- A full-time position with attractive employee benefits.
- An international working environment at the heart of Motorsport, with direct contact with leading racing teams and engine manufacturers.
- An interesting and varied role within a stimulating and dynamic working environment.

Anticipated start date: Spring 2027.

We look forward to receiving your application, including your CV, employment certificates and copies of your diplomas.

Del West Europe SA
Human Resources
ZI les Vernes
CH - 1852 Roche