



Assistant(e) commercial(e) GMS

Entreprise : Villars Maître Chocolatier

Lieu : Fribourg, Suisse

Durée : 6 mois

Date de début : Septembre 2026

Présentation du Groupe et de l'entreprise :

Savencia est un groupe alimentaire international, familial et indépendant, imprégné de valeurs d'entreprise fortes et d'une vocation : " Entreprendre pour mieux nourrir l'homme ". Avec plus de 23.000 employés dans 34 pays, Savencia développe des produits innovants de haute qualité qui sont principalement commercialisés dans la distribution et la restauration.

Depuis 1901, la société Villars Maître Chocolatier, basée au cœur d'un bassin laitier exceptionnel, perpétue la tradition du chocolat Suisse. Pour valoriser cette expertise, Villars ne cesse d'innover sur les variétés, la palette de goûts et les formats. Ainsi, Villars revendique son identité suisse au travers de ses 350 recettes de chocolat qui rayonnent dans plus de 60 pays pour le plaisir des « Amoureux du Chocolat ». Appartenant au Groupe Savencia, Villars bénéficie à la fois de l'autonomie et de la flexibilité d'une PME de 140 employés et de la force d'un grand groupe.

Votre mission :

Rattaché(e) à la Responsable Commerciale GMS Villars, vous serez un véritable bras droit et votre rôle sera de contribuer au développement des ventes et de la rentabilité de Villars sur ces marchés.

Vous devrez soutenir la stratégie commerciale GMS, en assurant la coordination et la gestion des tâches administratives et opérationnelles au service du commercial et du marketing afin d'accroître la présence et la performance de Villars en GMS à l'international.



Concrètement, vos missions seront les suivantes :

- **Assistance Clients** : en lien avec le Service Clients, suivi du traitement des commandes, suivi du respect des délais de livraison, gestion des réclamations clients et des demandes d'informations, résolution de problèmes.
- **Organisation commerciale** : suivi et analyse des chiffres, préparation et compte-rendu des points hebdomadaires et des séances mensuelles avec les BUs (business review).
- **Assistance Key Account** : préparation d'argumentaires, analyses, présentations, courriers et autres tâches liée à la gestion des comptes clés.
- **Supports de vente** : alimenter les différents supports Produits/Marque et en créer de nouveaux selon l'évolution des gammes.
- **Organisation de salons** : conception stand, commande échantillons, préparation road book, suivi budgétaire.
- **Gestion de projets opérationnels** type lancement/arrêt/switch produits pour la GMS.
- **Budget commercial** : suivi de la facturation des actions de développement commercial – validation, classement et saisie des factures.
- **PVC et tarifs** : veille des prix pratiqués par la concurrence et relevé mensuel. Préparation de grilles tarifaires et autres documents de vente.
- **Envoi/préparation d'échantillons**
- **Rédactions de contenus** de communication selon besoins type newsletter.
- **Création/adaptation d'outils d'activation** pour la GMS
- **Traduction, relecture** de supports en allemand et anglais.
- **Veille de l'actualité Villars/concurrence** et analyse des tendances marchés.

Critères de performance :

- Croissance rentable des BU GMS (Suisse, France, Export, MDD).
- Bonne organisation des opérations commerciales de l'entreprise.
- Réalisation des tâches de manière consciencieuse, dans le respect des délais demandés.

Profil recherché :

- Issu(e) de formation école de commerce, d'ingénieur ou université
- Première(s) expérience(s) réussie(s) en commerce / marketing / finance
- Sens de l'organisation, grande rigueur et capacité à gérer plusieurs sujets en parallèle.
- Créativité, proactivité, autonomie et forte capacité d'adaptation.



- Aisance relationnelle et forte orientation business & résultat
- Compétences analytiques et esprit de synthèse.
- Maîtrise avancée de la suite Office ; aisance avec les outils d'IA générative appréciée
- Excellente communication écrite et orale en français et en anglais (l'allemand est un plus).

Ce que nous offrons :

- Une immersion concrète au sein d'une marque icônique en pleine transformation.
- Un poste riche avec un impact direct sur la croissance de l'activité GMS.
- Un environnement de travail stimulant, entre héritage artisanal et ambitions internationales.

Prêt(e) à relever le défi ? Rejoignez-nous !

Candidature : Envoyez votre CV et lettre de motivation à noemie.girardgumy@villars.com avec l'objet « Candidature Stage Assistant Commercial »