

Technico-Commercial(e) Suisse Allemand-Français h/f

Description du poste

Directement rattaché (e) à la Direction, les principales missions du Technico-Commercial(e) seront :

Pour ce qui est de la partie technique :

- Réceptionner et contrôler les appareils retournés par les clients et les réparer quand c'est possible.
- Installer les logiciels concernant les différents produits chez les clients, sur place ou via TeamViewer
- Dépanner les clients par téléphone ou se rendre sur place
- Former les utilisateurs au fonctionnement des appareils
- Remplacer son collègue en cas d'absence (vacances ou maladie) auprès des clients romands ou tessinois

Pour ce qui est de la partie commerciale :

- Fidéliser et développer un portefeuille clients qui vous est confié afin de d'accroître le chiffre d'affaires sur la Suisse
- Analyser vos possibilités de développement et identifier de nouveaux clients sur la Suisse
- Identifier les besoins de vos interlocuteurs afin de proposer des actions marketing pour développer la gamme et les marchés
- Intervenir en support technique de vos clients
- Négocier et mettre en œuvre la revue des contrats en cours en accord avec votre direction
- Collaborer avec les équipes de back office interne afin de proposer les meilleures solutions à vos clients/ prospects
- Rapporter régulièrement votre activité et vos missions auprès du responsable hiérarchique.

Bien que basé en Suisse Alémanique, vous pouvez être amené (e) à passer des nuits à l'extérieur de votre domicile.

Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.

Profil recherché

- Pour ce poste, vous disposez impérativement d'une formation technique/ingénieur. Vous avez effectué des études « techniques » et vous souhaitez vous orienter vers le domaine commercial.
- De langue maternelle Allemand / Suisse Allemand afin de mener des négociations commerciales auprès des clients vous maîtrisez également le Français (parlé) et l'Anglais. Les communications avec les clients se font en français et en Allemand. Les formations avec les fournisseurs se font en Anglais.
- Vous êtes autonome et rigoureux (se) : Organisation de vos visites clients et de votre agenda. Vous êtes sérieux (se), honnête. Vous avez un goût prononcé pour le terrain et disposez également d'une réelle aisance relationnelle. Vous aimez travailler en équipe.

Conditions et Avantages

- Fixe + Variable, Téléphone, indemnité repas sur justificatif, défraiement kilométrique ou véhicule de société, ordinateur.
- Une formation vous est dispensée dès le départ et tout au long de votre carrière au sein de la société.