Notre client est une entreprise innovatrice et dynamique membre d'un groupe Suisse de renommée internationale dont le siège se situe à Zurich. Active dans les domaines des capteurs de précision pour les grandeurs géométriques et physiques, des alimentations et des systèmes d'entraînement, elle se distingue grâce à sa gamme de produits de haute qualité, son excellence technique, ses compétences en conseil et sans oublier son atmosphère de travail conviviale et motivante.
Pour succéder à son responsable régional des ventes de longue date, l'entreprise nous a mandaté pour rechercher un candidat ou une candidate expérimenté(e) comme

Ingénieur Commercial (H/F)
Responsable Régional pour la Suisse Romande
Capteurs de précision et systèmes d'entraînement

Votre fonction:
Vous êtes responsable en Suisse romande pour la commercialisation de toutes les lignes de produits, pour le suivi de vos clients ainsi que pour continuer d'accroître les parts du marché de l'entreprise. Vous établissez des relations privilégiées avec vos clients (dans votre région et le cas échéant auprès des sociétés mères à l'étranger), les conseillez techniquement, gérez le processus de ventes allant de la définition des besoins à l'établissement et la négociation des offres et coordonnez le support client du service interne et du bureau technique. L'établissement de votre budget des ventes, et l'observation des tendances du marché sont également de votre ressort.

Votre profil:
Nous nous adressons à une personnalité expérimentée dans la vente en milieu industriel, possédant une formation au niveau ingénieur HES ou technicien ES en électromécanique, électronique ou équivalent, idéalement complétée par une expérience dans le secteur de la construction d'appareils ou de machines. Vous avez une bonne expérience de vente dans le domaine des produits techniques complexes (p.ex. capteurs, électronique, techniques d'entrainement, automatisation, robotique, etc.). Vous êtes bon organisateur, agissez de façon autonome et communiquez facilement. Vous aimez travailler depuis votre home office et voyagez volontiers (déplacements env. 60%). De langue maternelle française, vous avez également de bonnes connaissances en anglais et éventuellement en allemand.

Vous vous sentez concerné(e) ? Vous êtes intéressé(e) par un poste à long terme ? Dans ce cas, nous vous proposons un emploi varié et stimulant dans un environnement convivial et dynamique. Un degré élevé d'autonomie, un cadre de travail dans lequel vous pouvez vous développer, mettre en œuvre des idées innovantes et développer vos points forts, ainsi que les conditions d'emploi attrayantes d'un groupe international complètent l'offre. Monsieur Alexandre Kounitzky se réjouit de votre appel ou de l'envoi de votre dossier de candidature par e-mail à l'adresse suivante consulting@cavegn.ch Nous vous assurons une discrétion totale.

A.CAVEGN AG
Executive and Specialist Search

A. Cavegn AG · Rämistrasse 44 · 8001 Zürich · Tel. +41 (0)44 931 34 64 · consulting@cavegn.ch · www.cavegn.ch