

Notre client basé dans la région de Zurich est actif avec succès depuis plus de 50 ans en tant que société suisse de vente et de services dans les domaines des « diagnostics médicaux » et des « sciences de la vie ». En histopathologie, elle occupe un rôle de leader avec son portefeuille étendu de produits innovants et des solutions prospectives, notamment dans le domaine de la digitalisation de lames et de la gestion du flux de travail automatique. Nous recherchons une personnalité moderne et tournée vers l'avenir pour un conseil de vente compétent, la formation et le soutien à la clientèle en tant que

Sales consultant et Application Manager en histopathologie

Région de Suisse romande

VOS RESPONSABILITÉS:

- » Conseiller et soutenir la clientèle concernant des systèmes d'histopathologie innovants dans des laboratoires privés, des hôpitaux et des laboratoires universitaires, ainsi que dans le domaine de l'industrie pharmaceutique.
- » Soutenir la clientèle dans leurs achats pour la transition vers les nouveaux systèmes d'avenir.
- » Formation et démonstration des possibilités en termes d'optimisation du flux de travail et de la digitalisation de lames pathologiques pour la télé - pathologie.
- » Développement de solutions d'application.
- » Entretenir les contacts avec les clients existants, tels que les directeurs de laboratoire et les utilisateurs.

VOTRE PROFIL:

Vous avez une formation dans l'environnement de laboratoire en tant qu'**analyste biomédical, assistant(e) de laboratoire** ou terminé des **études de sciences naturelles**. Vous possédez de bonnes connaissances en **histopathologie ou en bio-informatique** et connaissez les besoins et les exigences du laboratoire. En outre, vous vous intéressez aux solutions digitales et à l'optimisation des flux de travail. Votre expérience associée à votre manière structurée de travailler et votre forte orientation vers le service vous permettent de former les clients avec compétence. L'accompagnement dans le domaine pathologie digitale fait partie de votre défi. Votre brio de vente vous permet de développer votre clientèle afin de garantir la poursuite de la réussite commerciale de l'entreprise. Personnellement, vous vous distinguez par votre proactivité et votre engagement. De plus, en plus de votre langue maternelle française, vous possédez une très bonne connaissance de l'anglais. La connaissance de l'allemand est un avantage.

Vous cherchez un nouveau défi professionnel dans un environnement collaboratif avec une satisfaction élevée ? Une entreprise bien établie vous attend avec un portefeuille moderne et innovant et avec un haut degré de notoriété. Prenez contact avec Jean-Raphaël Zanger ou envoyez-nous vos documents de candidature en indiquant le numéro de référence **GWB 8841**. Nous serons ravis de pouvoir vous rencontrer en personne bientôt.

Stettler Consulting SA

World Trade Center

Avenue de Gratta-Paille 2

1018 Lausanne Nr. de réf. **GWB 8841**

Tél. +41 (0)21 641 15 50

jobs@stettlerconsulting.ch

www.stettlerconsulting.ch

