

## UN FOURNISSEUR DE SYSTÈMES LEADER DANS LE DOMAINE DES SOLUTIONS D'INFRASTRUCTURE IT

Notre client du grand Zurich est un des fournisseurs principaux de systèmes en armoires électriques, distribution d'énergie, climatisation, infrastructure informatique, logiciels et services. Cette entreprise renommée peut se targuer d'un succès de longue date. Son orientation client ainsi que l'innovation permanente de ses produits lui assurent une croissance constante depuis des années. Afin d'élargir encore son excellente position sur le marché suisse, nous recherchons un profil **orienté solutions/clients et force de ventes** en tant que

### Conseiller de vente (m/f) pour la région Suisse-romande

A ce poste très intéressant et stimulant, vous serez responsable des tâches suivantes :

- » Acquisition de nouveaux clients, en particulier les comptes cibles
- » Intensification des relations clients existantes à différents niveaux, et développement des parts de marché dans le domaine des solutions d'infrastructure IT
- » Conseil clients au niveau technique et commercial et développement de solutions techniques répondant aux problèmes
- » Mise en œuvre, gestion et suivi consciencieux des projets
- » Forte présence et relations étroites avec les partenaires commerciaux (installateurs électroniques, intégrateurs et distributeurs)
- » Participation aux négociations commerciales, aux présentations de produits, aux salons commerciaux et aux ateliers
- » Développement et coordination des offres de projet.

Pour pouvoir assumer cette position avec compétence, vous disposez d'une formation commerciale ou électrique technique de base. Vous avez une expérience réussie dans la vente de biens d'équipement et, idéalement, vous disposez d'un bon réseau d'installateurs électroniques, de consultants et d'intégrateurs de systèmes. **Une expérience dans le domaine des infrastructures informatiques ou dans l'industrie (électrique / mécanique)** constitue un autre grand avantage. En plus de votre langue maternelle française, vous possédez une bonne connaissance de l'allemand (orale et écrite).

Vous aimez être sur la route et vous avez la forte personnalité du vendeur et du négociateur gagnant avec un esprit entrepreneurial ? Alors un défi passionnant vous attend dans une entreprise familiale à succès, moderne et innovante. Envoyez-nous votre dossier de candidature complet par e-mail. Nous nous réjouissons à l'idée de pouvoir vous rencontrer bientôt en personne.

**Stettler Consulting SA**  
**Executive Services**

Avenue de Gratta-Paille 2  
1018 Lausanne Nr. de réf. GWM 8867

Tél. +41 (0)21 641 15 50  
jobs@stettlerconsulting.ch  
www.stettlerconsulting.ch

