



We work for
your success!

UNIVERSALJOB

Universal-Job SA • Rue du Rawil 3 • 1950 Sion



No. F-26-770

Ingénieur de vente

Profil de la société Société industrielle, de taille humaine, reconnue à l'international, qui cherche à renforcer son département feu/fuel.

Lieu de travail Région lausannoise

Date d'entrée De suite ou à convenir

Tâches principales A ce poste dynamique, vous serez en charge de développer les ventes de la gamme de produits hydrauliques industriels. Pour ce faire, vous serez amené à gérer plusieurs projets en parallèle. Vous vous tiendrez informé du marché pour procéder à des analyses concurrentielles régulières. De plus, vous développez des liens commerciaux, les fidélisez et adaptez vos offres en fonction des besoins de vos clients. Dans ce sens, vos connaissances techniques sont primordiales pour orienter, conseiller et proposer des solutions adaptées. Vous participez à certains salons spécialisés à l'étranger.

Motivation Précis, orienté client, flexible

Formation Ingénieur en mécanique ou électricité

Expériences Ingénieur de formation, vous pouvez prétendre d'une première expérience professionnelle réussie. Vous souhaitez vous engager sur du long terme et êtes à l'aise techniquement, mais aussi dans les contacts clients. Par votre entregent, vous êtes un partenaire de qualité qui sait fidéliser ses contacts commerciaux. Vous vous exprimez très bien en français et anglais (oral + écrit) et idéalement dans une troisième langue. A l'aise en informatique, vous maîtrisez les programmes, tels que MS Office, Internet, MS Project, Outlook, ERP.

Langues Français - Très bon niveau
Anglais - Bon niveau

Particularité Après une période de d'apprentissage des produits, vous serez amené à voyager de manière régulière (tous les 3 mois en moyenne).