

Afin de renforcer notre collaboration avec notre partenaire leader mondial en produits pneumatiques et d'automation industrielle, nous recherchons un

Ingénieur commercial ou Technico-commercial à 100% (H/F) Spécialiste produits pneumatiques, régions VS-VD-FR

Vos responsabilités

- Gérer, développer et étendre le portefeuille de clients sur la zone VS-VD-FR.
- Explorer le marché et identifier de nouvelles opportunités commerciales.
- Veiller à la qualité de la relation clients et assurer l'amélioration continue du processus commercial.
- Proposer des solutions techniques et commerciales en adéquation avec les besoins clients.
- Réaliser, suivre et négocier les offres techniques et commerciales
- Créer et réaliser des présentations soulignant notre valeur ajoutée
- Organiser et participer à des événements avec notre partenaire

Votre profil / compétences

- Diplôme d'ingénieur ou de technicien dans le domaine de l'automation ou similaire
- Expérience dans la vente de produits d'automation ou une forte motivation à développer cette compétence
- Expertise technique industrielle qui vous permet de comprendre les besoins du client
- Aisance relationnelle, capacité à la négociation, autonomie, esprit d'initiative
- Excellente communication en français et en allemand (oral et écrit)
- Maîtrise des outils informatique MS-Office et expérience ERP

Ce poste est ouvert à une personne polyvalente, autonome, motivée et passionnée par l'automation et la pneumatique. Nous vous offrons un travail varié et passionnant au sein d'une entreprise dynamique et ambitieuse tout en bénéficiant d'un package attractif.

Merci d'adresser votre dossier de candidature complet avec lettre de motivation à: rh@alpsautomation.ch

