

ANNONCE EMPLOI : UN(E) COMMERCIAL(E) À 100%

A propos de nous

Technis est une start-up lausannoise issue de l'EPFL, fondée en 2016, qui analyse et fournit des données pour la gestion et l'optimisation des infrastructures via des solutions de sols connectés. Couronnée par 17 prix de l'innovation, la solution Technis a déjà été déployée dans plusieurs établissements de renom sur le marché du facility management. Parmi les clients de la start-up: le CERN, Sciences Po Paris, ISS, Palexpo, Nestlé, Microsoft ou encore la Fondation Beyeler.

Notre équipe est composée d'un groupe dynamique de personnes aux expériences et connaissances variées en termes de technologies les plus récentes. Notre vision est d'offrir à chaque membre la possibilité d'améliorer à la fois ses compétences techniques et ses compétences générales, tout en étant mis au défi dans le processus de développement quotidien.

Votre Mission

- Développer, planifier et implémenter des stratégies de ventes afin d'encourager la croissance de la société en fonction de KPIs
- Négocier et rédiger des conventions de partenariats et / ou ventes
- Gérer un budget de ventes et le surveiller
- Récupérer, développer, et gérer avec soin un portefeuille de clients et partenaires existants
- Prospection de nouvelles cibles sur différents secteurs (géographiques et industriels)
- Représentation de la société Technis en Suisse romande
- Participation à des salons professionnels
- Reporting hebdomadaire auprès de la responsable des ventes et de la direction
- Travail en équipe avec les autres commerciaux, ainsi que les équipes de marketing et support
- Assurer une veille de marché pour identifier des opportunités de partenariats

Votre Profil

- 2-3 ans d'expérience dans le secteur des ventes et commercial
- Vous êtes motivé, organisé, autonome, précis et capable de travailler en équipe
- Vous êtes de nature dynamique, curieuse et proactive
- Français et anglais courant (oral et écrit). Allemand et Italien un plus.
- Excellente présentation orale et écrite, sens relationnel et bon sens commercial
- Force de proposition, de persuasion, et d'enthousiasme
- Résistance au stress, flexibilité horaire (week-ends et jours fériés inclus) et polyvalence
- Maîtrise des outils informatiques et de logiciels de visioconférence au besoin
- Vous êtes suisse ou au bénéfice d'un permis de travail valable ainsi qu'un permis de conduire

Ce que nous vous offrons

- Une opportunité d'intégrer une start-up en pleine expansion
- Un environnement de travail conviviale et stimulant, favorisant la performance
- Un salaire fortement lié à la performance
- Des perspectives de croissances au sein de la société ou de nos sociétés partenaires

OÙ ? Genève (avec déplacements à prévoir dans toute la Suisse romande)

QUAND ? Immédiatement

DURÉE DU CONTRAT ? Indéterminé

merci d'envoyer un dossier complet avec votre CV ainsi qu'une lettre de motivation à candidats.technis@chatilarais.com