



working @ neo. technologies

Commercial(e)

Votre mission

Rattaché(e) au responsable « Ventes & marketing », vous êtes un(e) passionné(e) de la vente et vous participerez activement au développement de la société.

Responsabilités

- Travailler en étroite collaboration avec les équipes internes lors des phases d'avant-vente et de préparation des offres pour développer les opportunités en cours.
- Suivre et fidéliser le portefeuille clients existant.
- Identifier les prospects et acquérir de nouveaux clients en fonction de vos objectifs de vente et en appliquant la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Planifier et organiser votre activité de manière autonome.
- Assurer un reporting régulier de votre activité auprès de votre supérieur et tenir à jour le CRM.
- Participer à des événements de réseau et d'acquisition, tels que des salons, des ateliers, etc. dans le domaine des ventes.
- Avoir une vision globale de la marche des affaires de la région.
- Développer une solide connaissance métier en développant des relations professionnelles proactives avec les acteurs de notre marché (fournisseurs, clients).

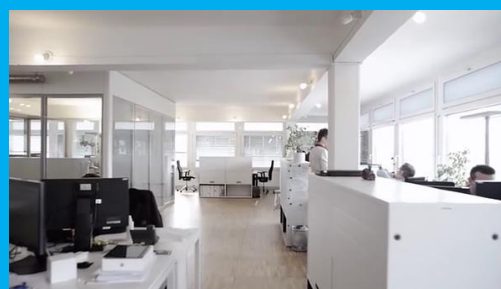
Profil requis

- Formation supérieure dans le domaine commercial ou technique.
- Expérience professionnelle de la vente dans le monde IT Suisse Romand.
- Expérience confirmée dans la vente de projets d'intégration de solutions ERP/CRM, si possible SAP.
- Connaissance approfondie des besoins métiers dans le domaine industriel et des tendances des technologies de l'information.
- Enthousiaste, autonome et organisé(e), vous savez conquérir et fidéliser vos clients par un relationnel fort, la qualité de vos conseils et votre sens de l'engagement.
- Très motivé, axé sur les résultats et doté de solides compétences en présentation, communication, organisation, traitement multitâche et gestion du temps.

Exigences particulières du poste

Langue maternelle française et bonnes connaissances d'anglais et d'allemand.

neo technologies en bref



neo technologies est leader en Suisse dans le consulting et les solutions SAP pour les marchés de l'énergie et du secteur public ainsi qu'un acteur majeur des secteurs de l'industrie, de la distribution et des services. Son siège est à Renens et ses filiales à Zürich et Lugano.

Ses activités principales sont la réalisation de projets d'intégration de l'ERP SAP ainsi que la maintenance technique et applicative, certifiée par l'éditeur SAP (PCoE Partner Center of Expertise).

Elle a réalisé en 2018 plus de 14 MCHF de chiffre d'affaires.

Gold Partner de SAP, neo fonde toute sa stratégie vers la maîtrise et le déploiement des solutions du leader mondial des ERP dont elle est un des partenaires principaux en Suisse.

Contact

Intéressé(e) ? N'hésitez pas à nous envoyer votre CV et lettre de motivation par email à :

neo technologies SA
Pascal Billato
Rue de Lausanne 60
CH-1020 Renens
pascal.billato@neo-technologies.ch
www.neo-technologies.ch