

AREA SALES MANAGER h/f

Nous recrutons aux côtés de Werth Messtechnik le/la tout/e premier/ère collaborateur/trice qui représentera cette marque de renom en étant basé/e en Suisse !

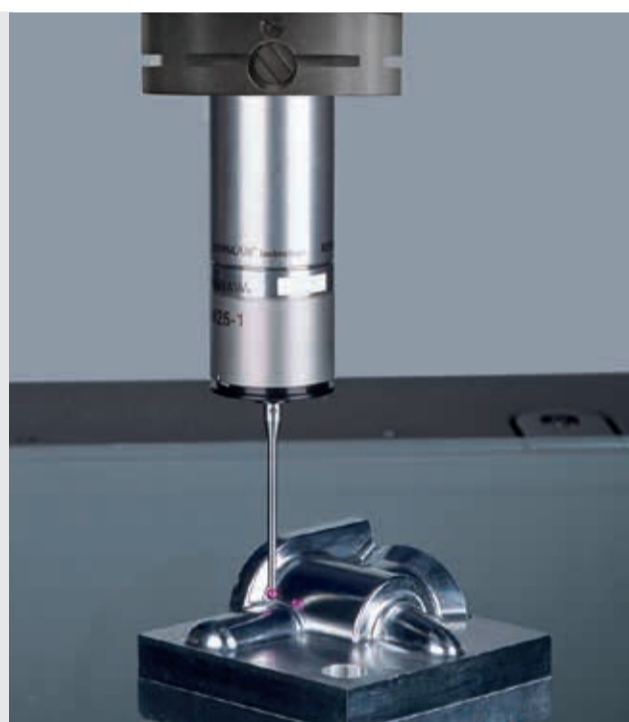
Basée dans la région de Francfort, Werth Messtechnik est un véritable exemple pour la qualité des machines qu'elle produit, pour son innovation ainsi que pour son organisation et son savoir-faire de longue tradition.

La personne que nous recherchons est cruciale pour le développement des affaires au niveau romand, puis national. Feront partie de ses activités entre autre les missions suivantes :

- Conseiller et apporter le support technique aux clients déjà existants
- Faire l'acquisition de nouveaux clients au travers d'actions de prospection ciblées
- Elaborer des solutions machines personnalisées en collaboration avec les spécialistes techniques au sein de Werth Messtechnik en Allemagne ou de Werth France
- Coordonner de manière indépendante les projets commerciaux de A à Z en interaction avec l'ensemble des intervenants projets
- Participer et représenter Werth sur les foires et expositions ciblées
- Après une première phase de développement des affaires, opportunité de créer la structure de vente « Werth Suisse » ainsi qu'un service technique qui accompagne les activités de vente



Werth est une entreprise familiale et internationale dans le domaine des machines à mesurer tridimensionnelles. Depuis plus de 60 ans, qualité, précision et innovations sont les moteurs de son développement et les garants du succès. Le siège est basé à Gießen, au cœur d'une région de longue tradition dans la mécanique de précision et de l'optique.



- Diplôme d'ingénieur dans une spécialisation technique en lien avec la technologie de Werth Messtechnik
- Une expérience d'au moins 3-5 ans dans la vente de solutions ou de machines techniquement pointues
- Une excellente connaissance du tissu industriel romand et suisse (entre autre : industrie mécanique, horlogère, agroalimentaire, médicale, etc...)
- Un esprit commercial et compétiteur avec un niveau d'exigence personnelle élevé qui vous permettra de développer le marché suisse en assumant les responsabilités importantes de cette fonction
- La capacité de pouvoir travailler de manière autonome en Suisse dans un premier temps, tout en étant « team player » à distance avec les collègues des autres pays
- Une formation complémentaire commerciale ou en gestion d'entreprise serait idéale
- Vous avez un très bon niveau en allemand

- L'intégration d'un groupe international leader avec à sa tête un propriétaire innovant
- Des conditions d'engagement au dessus de la moyenne
- Assumer des responsabilités importantes selon votre potentiel de développement
- Un challenge de taille en intégrant l'entreprise dans une phase « unique » de son histoire

Si vous vous reconnaissez dans ce qui précède, nous attendons votre dossier avec impatience à l'adresse suivante : a.maglie@pragmatiq.ch

M. Alessandro Maglie, mandaté pour le recrutement de ce poste, pourra répondre à vos questions ou besoins de précisions en nous appelant au 021 323 60 01

www.pragmatiq.ch

