

## Offre d'emploi

# Sales Specialist

Nous sommes une société de conseil et intégration de logiciels de gestion basée à Lausanne, opérant en Suisse et dans toute l'Europe. Nous commercialisons des solutions leaders dans le domaine de l'Enterprise Service Management, l'IT Service Management, l'Endpoint & Patch Management, et de l'Asset Management, dont nous assurons l'installation et l'implémentation. Notre portefeuille clients est principalement composé de grands comptes et de quelques entreprises de taille moyenne. Afin de poursuivre notre croissance et développer de nouveaux marchés, nous recherchons notre responsable commercial.

---

Vous êtes titulaire d'un Bachelor d'une école de commerce ou d'ingénieur, et bénéficiez d'une première expérience commerciale ou dans le conseil de 2 ans. Vous avez une première expérience dans le domaine de la gestion des services IT, la sécurité ou la gestion de parc informatique, et avez, de préférence, déjà eu des contacts avec les acteurs de ce marché.

Vous avez une bonne compréhension du cycle de vente d'un logiciel dans un environnement informatique. Doté d'un grand sens de l'écoute, vous êtes avant tout proactif et force de proposition. Vous êtes orienté sur les résultats et capable d'une grande autonomie, tout en sachant mettre en avant la culture de conseil et ingénierie de notre entreprise. Vous faites évidemment preuve d'une bonne représentation. Vous maîtrisez parfaitement le Français et l'Anglais, l'Allemand serait un plus.

---

### **Dans le cadre de cette fonction, vos responsabilités seront les suivantes :**

- 1) Etablir le business plan du marché suisse (objectifs, planning, actions notamment), développer les actions commerciales et marketing
- 2) Contacter des clients ou prospects, évaluer leurs besoins et entretenir avec eux une relation régulière
- 3) En collaboration avec nos ingénieurs, réaliser des démonstrations fonctionnelles et des présentations du produit auprès des décideurs et/ou futurs utilisateurs.
- 4) Coordonner activement le cycle de vente de la qualification au closing et ce notamment sur le marché suisse romand.
- 5) Apporter un soutien et une vision technique et fonctionnelle sur l'offre de l'entreprise.

- 6) Préparer les dossiers de réponses aux appels d'offre.
- 7) Elaborer les propositions commerciales en collaboration avec la direction.
- 8) Assurer une veille technologique sur les attentes du marché.

-----

Rattaché à notre siège à Lausanne, vous travaillerez en étroite collaboration avec la direction et nos équipes de consultants. Vous rapporterez au Directeur Conseil. Au sein d'une équipe sympathique, dynamique et entreprenante, vous bénéficierez d'un cadre de travail motivant et ouvert aux propositions et initiatives.

-----

Merci d'adresser votre curriculum vitae complet et une description de vos motivations par e-mail à l'adresse [administration@easy-s.ch](mailto:administration@easy-s.ch).

*Seules les postulations de candidats qui correspondent aux critères précédents et qui résident en Suisse ou en zone frontalière seront prises en compte.*