



Les marchés changent,
ceux qui inspirent leurs clients les font avancer



thyssenkrupp

«Be part of the solution!» En tant qu'entreprise du groupe technologique international thyssenkrupp, nous développons avec nos clients et partenaires de solutions en métal innovantes pour les défis de demain. Notre haut niveau de compétence en matière de conseil, de matériaux et de services fait de nous un partenaire intéressant tant pour l'industrie mécanique que pour l'industrie horlogère, la technologie médicale, l'aéronautique et l'aérospatiale et d'autres secteurs de haute technologie. Et si nous construisions l'avenir ensemble?

Vous aimez susciter l'enthousiasme et rendre les solutions techniques concrètes? Dans ce cas, vous êtes exactement la personne que nous recherchons! Dans ce rôle, vous incarnerez notre entreprise sur le terrain – en contact direct avec de nouveaux clients et des clients de longue date.

Bienvenue dans notre équipe! Afin d'assurer la succession d'un poste clé nous recherchons pour une date à convenir un/e :

Technico-commercial/e externe

Suisse romande / Tessin / Berne (h/f/d 100 %)

thyssenkrupp Materials Schweiz AG, 9552 Bronschhofen/Wil

Vos tâches

- Développement actif des relations clients – avec passion, expertise et engagement personnel
- Identification et exploitation des potentiels et développement de nouvelles opportunités commerciales
- Prospection ciblée avec une présentation convaincante dans le but d'acquérir de nouveaux clients
- Réponse aux questions d'ordre technique et évaluation de la faisabilité des projets
- Entretien d'échanges étroits et coopération au sein de l'équipe afin d'atteindre les objectifs communs
- Mise à profit ciblée des opportunités d'up-selling et de cross-selling pour répondre au mieux aux besoins des clients tout en favorisant une croissance durable

Ce que nous vous offrons

- Des hiérarchies plates avec une politique «open door»
- Des programmes d'intégration et des formations continues axés sur les objectifs et la pratique
- Un modèle de temps de travail flexible
- Une équipe motivée, performante et solidaire
- En résumé – un poste passionnant offrant un potentiel d'évolution!
- [Vous trouverez un aperçu complémentaire de nos conditions d'emploi attractives sous ce lien](#)

Votre profil

- **Domicile dans la région de la Suisse romande / Bienne / Berne**
- Expérience dans un environnement technique – le métal et l'acier n'ont aucun secret pour vous
- Formation initiale dans l'usinage des matériaux ou dans le domaine technique, complétée par une formation commerciale et une solide expérience dans le domaine de la vente. Passion pour la vente – professionnel/le de la vente doté(e) d'un sens aigu des relations humaines et capable d'identifier des opportunités là où d'autres hésitent encore
- Utilisation des indicateurs clés comme source de motivation afin de poursuivre clairement les objectifs et de rendre les succès mesurables
- Capacité de travailler de manière autonome et sens des responsabilités avec un esprit d'équipe bien développé
- Excellentes qualités communicationnelles, résistance au stress et une bonne dose de force de persuasion
- Outre la maîtrise de l'allemand, maîtrise d'un français impeccable à l'oral comme à l'écrit

Interlocutrice

Brendona Sager (Responsable du Business Development)
Téléphone: +41 79 955 92 65

Visitez notre site internet:

www.thyssenkrupp-materials.ch