

## JOBBSCHREIBUNG / FONCTION

- Technischer Verkaufsangestellter Intern/Extern zweisprachig.
- *Technico-commercial interne/externe bilingue*
- 100 %

## IHRE AUFGABE / MISSIONS

*Kontakt mit den Kunden per Telefon (Mail, Extranet, usw.)*

**Sekundäre Aktivität** Kunden Besuch auf deren Arbeitsplatz

**Der Technische Verkaufsangestellte bewegt sich auf jeder Ebene des Verkaufsbereiches der Firma.**

- Entwicklung des Kundenportfolios in einem bestimmten geografischen Bereich: Akquirieren von Neukunden, Betreuung bestehender Kunden, mit dem Ziel : Steigerung vom Umsatz, Kundenanteil und Marktanteil.
- Verkauf : Analyse der Kundenbedürfnisse, Übersetzung der Kundenspezifikationen an die internen technischen Dienste, angepasste technische und kommerzielle Vorschläge (Machbarkeit, Planung und Kosten), Verhandlungen, Angebote, Auftragsverfolgung, Rechnungserstellung.
- Kundendienst: Übertragung von Kritik, Anregungen und Verbesserungen der Dienstleistungen des Unternehmens (Qualität, Wartung, usw.), technische Hilfe.
- Teilnahme an der Geschäftspolitik des Unternehmens: kommerzielle Aktionspläne, Aufarbeitung der Waren- und Dienstleistungsangebot.

*Contact avec les clients par téléphone (mail, plate-forme extranet, etc..).*

**Activité secondaire** : visite des clients sur leur lieu de travail.

**Le technico-commercial agit à tous les niveaux de la chaîne commerciale de l'entreprise.**

- **Développement du portefeuille clients sur une zone géographique spécifique** : prospection de nouveaux clients, fidélisation des clients existants, suivi des objectifs de ventes prédéfinis, définition du plan de tournée.
- **Vente** : analyse des besoins du client, traduction du cahier des charges du client auprès des services techniques internes, proposition technico-commerciale adaptée (faisabilité, planning et coûts), négociation, offres, suivi de la commande, facturation.
- **Service après-vente** : transmission des critiques, suggestions et améliorations aux services de l'entreprise (qualité, maintenance, etc.), assistance technique.
- **Participation à la politique commerciale de l'entreprise** : plans d'actions commerciales, élaboration de l'offre de biens et services.

## PROFIL / COMPÉTENCES

Verhandlungsführer und Produkt-Experte, beherrscht sowohl den Verkauf als auch die Technik. Er hat ausgezeichnete zwischenmenschliche Fähigkeiten, gutes Zuhören, große Anpassungsfähigkeit und Wettbewerbsgeist.

Autonom und organisiert, er verwaltet seine Zeit und hat enge und aktive Zusammenarbeit im Team zur Erreichung der gemeinsamen Ziele.

**Seine beruflichen Fähigkeiten sind :**

- Technisches Know-how vom Markt und Produkte.
- Kommerzielle Techniken (Akquisition, Verhandlung, Verkauf, Angebote, Abrechnung, etc.).
- Verwendung von Office-Software (EDI, Kalender, Mail, Tabellenkalkulation, Textverarbeitung usw.).
- Verkaufsadministration
- Schweizerdeutsch (Deutsch) Muttersprache mit guten Verhandlungssicherem Französisch (alle anderen Sprachen wären von Vorteil).
- Inhaber eines Führerscheins Kat. B

*Fin négociateur et expert des produits, il maîtrise à la fois la vente et la technique. Il possède un excellent sens relationnel, une très bonne écoute, une grande capacité d'adaptation et un esprit de compétition.*

*Autonome et organisé, il sait gérer son temps et a le goût du travail en équipe.*

**Ses compétences :**

- Maîtrise technique spécifique au secteur et aux produits.
- Techniques commerciales (démarchage, négociation, vente, devis, facturation, etc.).
- Utilisation de logiciels de bureautique (EDI, agenda, mail, tableur, traitement de texte...)
- Notions de gestion (administrative).
- Langue maternelle suisse-allemand (Allemand) avec bonnes connaissances du français (toutes autres langues seraient un atout).
- Titulaire d'un permis B.



**Wir bitten Sie Ihre Bewerbung mit den gewöhnlichen Unterlagen zu senden an**

Torbelt Industrie AG, Chemin du Repos 9, 2710 Tavannes oder an [info@torbel.ch](mailto:info@torbel.ch).

**Nous vous prions d'envoyer votre dossier de candidature accompagné des documents usuels à**

Torbelt Industrie AG, Chemin du Repos 9, 2710 Tavannes ou [info@torbel.ch](mailto:info@torbel.ch).