

**Algra tec AG** est l'un des principaux fabricants de systèmes claviers à la pointe de la technologie (IHM, claviers), d'éléments de boîtiers en aluminium à l'esthétique sophistiquée, ainsi que de panneaux et de plaques frontales qui, à l'échelle internationale, connaissent un grand succès dans les secteurs industriels les plus variés. L'utilisation de technologies de pointe, la proximité marquée avec le client et le niveau de qualité élevé font partie des clés du succès pour la réalisation de solutions convaincantes.

Nous recherchons, **dès maintenant ou pour une date à convenir**, une personne engagée et douée dans le domaine commercial, qui rejoindra notre équipe de vente existante.

## Area Sales Manager Suisse Romande, France (h/f/d)

En tant qu'Area Sales Manager, vous êtes le moteur de la croissance de nos activités en Suisse romande et en France, avec une activité plus poussée sur le marché suisse. Votre passion pour la vente, votre approche proactive de l'acquisition client et vos excellentes compétences en communication font de vous la personne idéale pour ce rôle stratégique. Grâce à votre solide bagage technique, vous savez identifier les besoins des clients et élaborer des solutions en collaboration avec les spécialistes internes. Vous suivez le projet de l'idée initiale jusqu'à la production en série, et assistez encore le client après cette étape.

### Vos tâches principales

- Augmentation de la part de marché par l'acquisition stratégique de clients et l'identification de potentiels de croissance.
- Atteinte des objectifs de vente par l'acquisition directe ou en collaboration avec des partenaires.
- Mise en œuvre efficace du projet en coopération avec les équipes internes et mise à disposition d'un soutien interdisciplinaire.
- Développement et suivi du budget de vente, et contrôle de l'avancement du projet.
- Planification et réalisation de mesures de promotion des ventes, participations à des salons et à des formations.
- Observation du marché pour identifier les tendances et les activités concurrentielles.
- Acquisition et suivi de grands clients, ainsi qu'évaluation et traitement des demandes de la clientèle.
- Élaboration de solutions spécifiques aux clients et négociation d'offres en français et en allemand.
- Coordination et direction commerciale des projets clients, du prototype à la production en série.
- Entretien des relations commerciales existantes et augmentation de la satisfaction de la clientèle.
- Gestion des informations clients dans le système CRM et établissement de rapports réguliers.

## Conditions préalables:

- Expérience dans la vente de produits de haute technologie.
- Forte orientation client et connaissance du marché.
- Excellentes compétences en communication et attitude convaincante.
- Langue maternelle française avec de bonnes connaissances de l'allemand. D'autres langues sont un atout.
- Compréhension technique et capacités analytiques.
- Méthode de travail systématique et ciblée.
- Formation technique supérieure (p. ex. école technique, haute école spécialisée), avec formation commerciale continue.
- Disposition à se déplacer dans la région (env. 30 à 50%).

**Nous offrons:** une activité variée avec une grande autonomie, un lieu de travail et des conditions d'emploi modernes, dans un environnement technique passionnant.

**Prise de fonction:** à convenir

Envoyez-nous votre dossier de candidature complet, en incluant vos prétentions salariales, à l'adresse suivante:

[hr@algragroup.ch](mailto:hr@algragroup.ch)

Algra tec AG, Service du personnel, Rigistrasse 1, 5634 Merenschwand

Tél. 056 675 45 45, [hr@algragroup.ch](mailto:hr@algragroup.ch)