

Nous recherchons un(e) collaborateur(trice) motivé(e) pour rejoindre notre équipe de vente en Suisse avec effet immédiat

Responsable commercial Suisse Romande (m/f/d)

à plein temps (40 h/semaine) en Suisse

À propos de nous

Alma Lasers est synonyme de systèmes laser et d'éclairages hautement spécialisés, de technologies modernes de radiofréquence et d'ultrasons ainsi que de plateformes multifonctionnelles innovantes pour les domaines de l'esthétique médicale, de la dermatologie, de la gynécologie, de la chirurgie plastique et de la cosmétique appliquée. Nous distribuons des appareils médicaux innovants dans la région D-A-CH et faisons ici partie des leaders du marché.

Notre société mère est Alma Lasers Ltd. siégeant à Césarée en Israël – c'est là que les systèmes sont développés et produits. La société Alma Lasers GmbH à Nuremberg place les systèmes sur le marché DACH en tant qu'entreprise indépendante avec sa propre équipe de vente et prend également ses propres décisions stratégiques dans ce cadre. L'équipe de 40 personnes est composée de spécialistes de la vente, du service technique, du marketing, des achats, de la logistique, de l'informatique, des ressources humaines, de la comptabilité et de la formation clinique.

Ce poste rapporte directement au **Country Manager Suisse Sales & Marketing**.

Ce qui vous attend

- » Planification, préparation et gestion de toutes les activités de vente pour le portefeuille de produits dans la zone de distribution.
- » Identification et analyse du marché.
- » Acquisition de nouveaux clients.
- » Réalisation d'ateliers et de stages d'observation.
- » Soutien, préparation et suivi des présentations sur les salons, congrès professionnels et autres.
- » Implantation de notre marque comme haut de gamme auprès des clients.
- » Veille concurrentielle et benchmarking permanent pour optimiser la présentation proactive des produits d'Alma Lasers.

Ce que nous attendons de vous

- » Des résultats prouvés dans le service commercial extérieur et de l'expérience professionnelle dans la vente de biens d'investissement.
- » La région de Suisse Romande et ses environs vous sont familiers.
- » Vous êtes passionné(e) par votre travail et vous le faites savoir.
- » Vous abordez facilement les clients potentiels, notamment dans le domaine médical, et les fidélisez.
- » Vous êtes un(e) réseuteur(trice) communicatif(ve), avec une attitude professionnelle et avez le sens du marketing.
- » Vous êtes bien organisé(e) et polyvalent(e), capable de travailler de manière autonome et de résoudre des problèmes.
- » Vous disposez de bonnes connaissances en informatique (Microsoft Office, Microsoft Teams, système CRM (Sales Force)).
- » Votre langue maternelle est le français
- » Vous parlez couramment l'anglais ou l'allemand

Ce que vous obtenez

- » Un emploi à durée indéterminée avec des opportunités de développement.
- » Du travail flexible dans un « bureau mobile », en déplacement et sur place chez les clients.
- » Un domaine d'activité varié et exigeant dans la filiale d'une entreprise active dans le monde entier.
- » Une formation complète à la gamme de produits d'un leader mondial des technologies médicales de pointe.
- » La possibilité de travailler de manière autonome et d'apporter vos propres idées.
- » Des formations internes et externes pour le développement professionnel et personnel.
- » Un véhicule de société neutre dont l'utilisation privée est permise.
- » Une ambiance de travail agréable avec des hiérarchies plates, des voies décisionnelles courtes et des portes ouvertes.

Nous avons suscité votre intérêt ?

Si oui, entrez sans hésitation en contact avec nous !

Veuillez envoyer votre dossier de candidature complet en indiquant vos disponibilités et vos prétentions salariales par e-mail à : bewerber@alma-lasers.de

Si vous avez des questions concernant ce poste, Mme Anna-Maria Otto-Seegel (Ressources humaines, téléphone : +49 / 911 / 89 11 29-49) se tient à votre disposition.