



ELPRO est un fabricant suisse actif dans le monde entier de solutions innovantes de surveillance de données climatiques critiques dans tous les processus de la chaîne d'approvisionnement, en particulier dans les secteurs de l'industrie pharmaceutique, de la santé et des sciences de la vie. ELPRO emploie 220 collaboratrices et collaborateurs dans le monde entier et dispose de succursales en Suisse, en Allemagne, en Grande-Bretagne, en Hongrie, dans les pays du Benelux, en Scandinavie ainsi qu'aux États-Unis et à Singapour. ELPRO fait partie du groupe Bosch depuis 2022.

Pour renforcer notre équipe de vente, nous recherchons, pour entrée immédiate ou à convenir, un/e spécialiste expérimenté/e pour occuper le poste de:

Senior Field Sales - Suisse romande - 100 % (f/m/div.)

Nous te proposons

- > Des tâches variées et intéressantes dans un climat d'entreprise familial
- > Une activité à responsabilité au sein d'un groupe international
- > Des horaires flexibles, travail à distance

À ce titre, nous te confions les responsabilités suivantes

- > Tu es responsable de la réalisation de plans de mesures et de campagnes de développement du territoire de vente.
- > L'une de tes principales missions consiste à acquérir de nouveaux clients et à négocier des contrats ainsi qu'à suivre tes clients attitrés, y compris vente croisée et montée en gamme.
- > Une étroite collaboration avec les filiales européennes et les équipes de marketing, canal de vente en ligne, gestion des comptes clés et gestion des projets sont une évidence pour toi.
- > Après une intégration structurée et grâce à ton expérience, tu convaincs nos clients par tes compétences en vente bien développées pour toute notre gamme de produits.
- > Tu suis tes clients dans le système CRM (HubSpot)
- > En tant qu'as de la vente, tu es prêt/e à te déplacer env. 60 % du temps dans le territoire de vente.

Ton profil

- > **Formation:** formation de base commerciale avec formation complémentaire en gestion d'entreprise, vente ou similaire
- > **Personnalité et méthode de travail:** méthode de travail autonome, précise et fiable assortie d'une forte orientation client, d'une fibre commerciale aiguë et d'une excellente capacité à négocier
- > **Expérience et savoir-faire:** plusieurs années d'expérience de terrain (de préférence en Monitoring-as-a-Service dans l'industrie pharmaceutique) et/ou de vente technique (acquisition de nouveaux clients et ventes conclues démontrables).
- > **Enthousiasme:** intérêt marqué pour la vente de matériel et de logiciels comme solution
- > **Langues:** très bonne maîtrise du français et de l'allemand ou de l'anglais (parlé et écrit). D'autres langues constituent un atout

Candidature à

Lena Hamm, responsable RH
jobs@elpro.com, T +41 81 552 09 04

Questions techniques à

Catrin Möhwald, Managing Director EMEA,
catrin.moehwald@elpro.com
T +41 81 552 09 05

ELPRO-BUCHS AG

Langäulistrasse 45, 9470 Buchs

→ Annonce d'emploi en allemand



ELPRO ist ein global agierender Schweizer Hersteller von innovativen Lösungen für die Überwachung kritischer Klimadaten in sämtlichen Prozessen der Lieferkette – speziell in den Sparten Pharma-industrie, Gesundheitswesen und Life Science. ELPRO beschäftigt weltweit 220 Mitarbeitende und verfügt über Geschäftsstellen in der Schweiz, Deutschland, Grossbritannien, Ungarn, den Benelux-Ländern, Skandinavien sowie in den USA und in Singapur. Seit 2022 ist ELPRO Teil der Bosch-Gruppe.

Für unser Vertriebs-Team suchen wir ab sofort oder nach Vereinbarung zur Verstärkung eine erfahrene Fachkraft als:

Senior Field Sales - Westschweiz - 100 % (w/m/div.)

Das bieten wir Dir

- > Vielseitiges und interessantes Aufgabengebiet in einem familiären Betriebsklima
- > Verantwortungsvolle Tätigkeit in einem international tätigen Konzern
- > Flexible Arbeitszeiten, Remote

Dafür übergeben wir Dir die Verantwortung

- > Du bist für die Umsetzung von Massnahmenpläne und Kampagnen zur Entwicklung des Vertriebsgebiets verantwortlich.
- > Die Akquisition von Neukunden und Vertragsverhandlungen sowie die Betreuung der zugewiesenen Kunden, einschliesslich Cross-Selling und Upselling sind eine deiner Hauptaufgaben.
- > Eine enge Zusammenarbeit mit den Tochtergesellschaften in Europa sowie den Teams in Marketing, Online-Vertriebskanal, Key Account Management und Projektmanagement sind für dich selbstverständlich.
- > Nach einer strukturierten Einarbeitung und mit deiner Erfahrung überzeugst du unsere Kunden mit deiner abgerundeten Verkaufskompetenz für unsere gesamte Produktpalette.
- > Du pflegst das CRM-System (HubSpot)
- > Als Verkaufstalent bringst du eine Reisebereitschaft von ca. 60% im Vertriebsgebiet mit.

Das bringst Du mit

- > **Ausbildung:** Kaufmännische Grundausbildung mit Weiterbildung in BWL, Vertrieb oder ähnlichem
- > **Persönlichkeit und Arbeitsweise:** Selbstständige, exakte und zuverlässige Arbeitsweise mit hoher Kundenorientierung und ausgeprägtem Verkaufs- und Verhandlungsgeschick
- > **Erfahrung und Know-How:** Mehrjährige Erfahrung im Aussendienst (vorzugsweise im Monitoring-as-a-Service in der Pharmaindustrie) und/oder technischen Vertrieb (Akquisition von Neukunden und nachweisliche Geschäftsabschlüsse).
- > **Begeisterung:** Ausgeprägtes Interesse am Vertrieb von Hardware und Software als Lösung
- > **Sprachen:** Sehr gutes Französisch und Deutsch oder Englisch (Wort und Schrift). Weitere Sprachen von Vorteil

Bewerbung an

Lena Hamm, HR-Manager
jobs@elpro.com, T +41 81 552 09 04

ELPRO-BUCHS AG

Langäulistrasse 45, 9470 Buchs

Fachfragen an

Catrin Möhwald, Managing Director EMEA,
catrin.moehwald@elpro.com
T +41 81 552 09 05

→ Stellenanserat auf Französisch