



## Key Account Manager F/D (H/F)

### Notre client

Société Suisse, Leader dans son domaine, environnement technique

### Mission

Rattaché/e au Chef du département Vente, Dpt Sales/Marketing, activité variée et autonome avec de nombreux contacts à tous niveaux. Développement du portefeuille des grands comptes. Cadre d'action **Suisse romande, jusqu'à Zurich**

- Gestion, développement des Key Accounts
- Développements de nouveaux marchés
- Fidélisation, acquisition de nouveaux clients
- Conseils clientèles et partenaires, vente active des prestations
- Gestion du réseau partenaires
- Proposition de solutions de services
- Elaboration et suivi des offres commerciales
- Gestion des commandes, suivi

### Profil

- Formation commerciale, technique ou équivalent
- Quelques années d'expérience dans une activité de Vente Commerciale, idéalement environnement technique
- Entrepreneurship, leadership
- Capacité à enthousiasmer et convaincre la clientèle pour les produits et prestations
- Excellent entregent, talents de communication et de négociation
- Autonomie, initiative et proactivité
- Langue maternelle française, bonnes connaissances en allemand parlé
- Excellente maîtrise MS Office
- Age : dès 35-40 ans

Avons-nous suscité votre intérêt ? Nous nous réjouissons de votre candidature

**Envoi de dossiers uniquement par courriel à : [info@winhrconsulting.ch](mailto:info@winhrconsulting.ch)**

### Contact

WiN HR Consulting  
Wilma Nesossi  
Mercerie 12  
1003 Lausanne