

Depuis 2007, Asyriil développe et commercialise ses systèmes d'alimentation flexibles innovants pour l'automatisation. Nos produits sont des composants clés pour la Smart Factory du futur dans le contexte de l'industrie 4.0. Notre technologie de pointe révolutionne l'industrie de l'alimentation de composants et est très demandée sur divers marchés nationaux et internationaux.

Pour renforcer notre département Marketing & Sales, nous recherchons un.e

Regional Sales Manager, basé en France (home office)

Sous la supervision du Chief Sales & Marketing Officer (CSMO) du siège social en Suisse, vos responsabilités :

- En fonction des objectifs reçus, définir, coordonner and exécuter les activités de vente et marketing des produits Asyriil en France ;
- Maintenir et développer les relations avec nos intégrateurs, distributeurs et contacts ;
- Aider nos partenaires à acquérir, développer et soutenir de nouveaux clients ;
- Ecouter et analyser les besoins du client ;
- Etablir des offres de vente, les soumettre aux clients et les négocier ;
- Aider nos partenaires dans la préparation d'offres de vente ;
- Gérer activement son sales funnel et rapporter dans la base de données CRM ;
- Suivre les projets en cours ;
- Appliquer le Système de Management de la Qualité et en respecter les règles dans l'exécution des travaux de la fonction ;
- Créer et mettre à jour des rapports de vente et prévisions, à transmettre au CSMO ;
- Participer à la préparation et assister à des événements marketing et expositions ;
- Synthétiser et rapporter les demandes de développement spécifiques des clients, ainsi que les informations du marché pour le développement des ventes et des produits ;
- Communiquer les demandes ou informations pouvant intéresser les autres sociétés du groupe.

Votre profil :

- Expérience dans un domaine technologique, particulièrement dans l'automation industrielle ou l'industrie robotique ;
- Au minimum 10 ans d'expérience dans la vente technique dans un environnement B2B ;
- Grand attrait pour les activités commerciales, orientation résultats, excellentes présentation et compétences en négociation ;
- Très bonne organisation et flexibilité, avec un bon esprit d'équipe ;
- Disponibilité pour déplacements (jusqu'à 40-60% du temps de travail, principalement en France et en Suisse) ;
- De langue maternelle française, avec un très bon niveau d'anglais. Autres langues un atout ;
- Permis de conduire indispensable.

Innovation, challenges, esprit d'équipe et ouverture d'esprit sont une part importante de la culture d'Asyriil. Chaque jour est unique. Rejoindre Asyriil, c'est intégrer une entreprise agile et bénéficier d'un environnement multiculturel stimulant, avec des activités variées. Notre siège social est situé en Suisse. Nous sommes présents à l'international, avec des succursales en Allemagne, au Japon, à Singapour et aux Etats-Unis.

Vous vous reconnaissez dans ce profil ? Envoyez-nous votre candidature (en français ou en anglais) par email à hr@asyril.com