

Professionnels de la vente (H/F) (Yverdon et Gros de Vaud)

Dossier

Lettre de motivation
CV
Certificats de travail
Diplômes

Fondée en 1958, notre entreprise familiale est le leader romand des PME dans les Technologies de l'Information et de la Communication. Basés à Genève, Renens, Neuchâtel et Sierre, nos 110 collaborateurs couvrent quatre domaines : infogérance, impression, GED et écrans interactifs — une offre unique en Suisse romande.

Depuis plus de 60 ans, notre philosophie repose sur trois valeurs : professionnalisme, responsabilité et respect. Nous offrons des services de haute qualité, avec un savoir-faire reconnu, notamment en sécurité des données.

Votre rôle

- Prospection active et acquisition de nouveaux clients sur votre secteur de vente
- Suivi et développement d'un portefeuille de clients existants
- Visites et présentations des produits et services de la société
- Atteinte des objectifs commerciaux définis en accord avec la Direction
- Développement de relations durables et de confiance avec les clients de l'entreprise
- Participation à des événements exclusifs qui constitueront des atouts indéniables pour votre succès

Votre profil

- Formation de base dans le domaine commercial
- Expérience significative dans le domaine de la vente externe et l'acquisition de nouveaux clients
- Excellente connaissance du tissu économique local et du terrain
- Bonne culture générale et aisance naturelle vous permettant de traiter avec les décideurs
- Négociateur charismatique, doté d'une nature positive et intègre
- A l'aise avec les aspects techniques de la bureautique, de l'informatique et des nouvelles technologies

Vous partagez notre esprit de service, ainsi que notre goût pour la relation humaine ?
Rejoignez vite notre équipe en envoyant votre dossier à **recrutement@devillard.ch**.

Devillard SA - Département des Ressources Humaines
Route du Nant-d'Avril 56 - 1214 Vernier
Genève - Vaud - Neuchâtel - Valais