

Description de poste : Responsable des ventes pour la Suisse Romande

But du poste

Le/La responsable des ventes pour la Suisse Romande a pour tâches principales, la visite de prospects et clients, la vente de produits et services d'IEM et le suivi régulier des clients en Suisse Romande.

Relation hiérarchique

- Le/la responsable des ventes est directement rattaché à la direction d'IEM.
- Un/une technicien/ne sera sous sa responsabilité pour réaliser la gestion de projet, les installations, maintenance et le suivi de la base installée.

Tâches & Responsabilités

Ce poste a pour responsabilité les tâches suivantes pour le marché Suisse romand :

Au niveau vente :

- Etablissement, mise en œuvre et suivi de la prospection (téléphones et visites)
- Etablissement d'offres (produits et services) et réponses aux appels d'offre
- Réaliser les entrées de commande
- Tenir les indicateurs d'entrée de commande et de facturation à jour
- Suivi des prévisions annuelles et trimestrielles
- Suivi et support clients
- S'assurer de la satisfaction clients

Au niveau marketing :

- Mise en œuvre de la stratégie de vente et marketing proposée par la direction.
- Utilisation des outils marketing à disposition.
- Interaction avec les associations professionnelles telle que SwissParking
- Avec l'aide du département « communication », gestion de la communication externe dont :
 - Elaboration de communiqué de presse
 - Suivi de la documentation commerciale
 - Animation du site internet (news)
 - Organisation des salons et d'événements de promotion.
- Segmentation des clients et définition des cibles
- Veille technologique et concurrentielle

IEM SA

Chemin du Pont-Centenaire 109
CH-1228 Plan-les-Ouates
Genève, SUISSE

Tél : +41 (0)22 880 0710
contact@iemgroup.com

IEM AG

Industriestrasse 11
CH-6343 Rotkreuz
Zug, SCHWEIZ

Tél : +41 (0)44 441 5475
kontakt@iemgroup.com

CHE – 107.431.761 TVA

www.iemgroup.com



INNOVATIVE
PARKING
SOLUTIONS FOR
SMART CITIES

Au niveau opérationnel :

- Suivi du processus commercial (devis -> Commande -> livraison -> facturation -> paiement)
- Gestion du (des) collaborateur(s)
- Suivi des contrats de maintenance
- Gestion du réseau de service pour la Suisse Romande avec établissement d'indicateurs de suivi.

Participation aux séances

Internes :

- Séances hebdomadaires du business avec le directeur d'IEM à Genève
- Séances marketing et ventes avec le directeur des ventes
- Séances opérationnelles avec le directeur des opérations et son équipe
- Séances de suivi avec son équipe

Externes :

- Séances chez les clients.

Profil souhaité

- Grande expérience professionnelle dans le domaine de la vente aux municipalités et idéalement dans le monde du stationnement en Suisse.
- Formation commerciale avec orientation vers les nouvelles solutions digitales.
- Expériences souhaitées :
 - Vente de produits et services techniques/digitales
 - Gestion d'une équipe technique
- Autonome dans la gestion de son équipe et du travail quotidien.
- Aisance et expérience face aux prospects/clients
- Langue maternelle française avec une bonne maîtrise de l'écrit.
- Connaissance des outils informatiques générique
- Profil itinérant en Suisse romande
- Bureau basé à Plan-les-Ouates / home office

IEM, Juin 2021

IEM SA

Chemin du Pont-Centenaire 109
CH-1228 Plan-les-Ouates
Genève, SUISSE

Tél: +41 (0)22 880 0710
contact@iemgroup.com

IEM AG

Industriestrasse 11
CH-6343 Rotkreuz
Zug, SCHWEIZ

Tél: +41 (0)44 441 5475
kontakt@iemgroup.com

CHE – 107.431.761 TVA

www.iemgroup.com