

Spitch AG est une entreprise en pleine croissance dans le domaine des solutions professionnelles collaboratives d'intelligence artificielle pour les entreprises. Avec une équipe de 100 employés, nous servons des clients en Europe centrale et orientale, ainsi que dans le monde arabe et sur le continent américain. Afin de poursuivre notre forte croissance sur notre marché domestique, nous recherchons une personne engagée et ouverte d'esprit pour la Suisse au poste de

Account Manager Romandie

En tant qu' Account Manager, vous serez chargé(e) d'établir une relation de confiance durable avec les clients et de garantir leur entière satisfaction, qu'il s'agisse de clients existants ou potentiels.



Vos tâches:

- Trouver, identifier, développer et fidéliser de nouveaux clients pour le portefeuille de solutions Spitch
- Identifier et développer des partenaires pour la gamme de produits Spitch
- Renforcer et développer l'image de Spitch sur le marché suisse, en particulier en Suisse romande
- Définir et mettre en œuvre d'autres stratégies avec les clients existants
- Travailler en étroite collaboration avec notre équipe de livraison de solutions et nos partenaires d'intégration
- Négocier des contrats et conclure des accords
- Organiser des réunions clients en personne et virtuelles, ainsi que des présentations d'entreprise
- Représenter l'entreprise lors d'événements et de salons professionnels

Exigences:

- Capacité à identifier, développer et conclure des opportunités clients de A à Z
- Capacité à démontrer la valeur commerciale
- Capacité à comprendre des questions semi-techniques et à les traduire en langage commercial
- Capacité à communiquer efficacement, à être présent et à influencer au niveau C
- Comportement orienté vers le client et les ventes
- Capacité à gérer et à développer plusieurs clients en même temps
- Capacité à travailler au sein d'une équipe internationale dispersée géographiquement
- Maîtrise parfaite du français écrit et parlé
- Bonnes compétences en anglais écrit et parlé
- Bonnes compétences en allemand écrit et parlé
- Plusieurs années d'expérience dans la vente de logiciels et/ou de solutions informatiques
- Excellentes compétences en écoute, négociation et présentation
- Solides compétences en communication verbale et écrite



Nous encourageons le travail flexible entre le télétravail et le bureau.

Intéressé(e) ?

Veuillez envoyer votre dossier de candidature dès aujourd'hui à stephan.fehlmann@spitch.ch.