



La société BVS Verpackungs-Systeme AG, dont le siège principal est à Urdorf, s'engage depuis plus de 25 ans en faveur des entreprises dont les tâches d'emballage sont axées sur les processus. Elle combine des systèmes d'emballage standardisés avec ses propres développements de produits et de consommables, les complète par des prestations de planification et de service professionnelles et crée ainsi une valeur ajoutée pour ses clients tout au long de la chaîne de création de valeur. De l'étude de projet de l'installation d'emballage à la maintenance en passant par la mise en service, elle propose toutes les prestations d'un seul tenant. Avec plus de 70 collaborateurs répartis sur des sites en Suisse, en Allemagne et en Autriche, le groupe BVS est présent pour ses clients sur l'ensemble du territoire.

# TU ES UNE PERSONNE D'ACTION ET TU VEUX RÉALISER QUELQUE CHOSE.

Pour compléter notre équipe de vente et dans le cadre d'un plan de succession, nous sommes à la recherche d'une personnalité entrepreneuriale en tant que

## Technico-commercial (f/h)

### DOMAINE DES TÂCHES

- Vente de systèmes d'emballage
- Prospection de nouveaux clients et projets
- Suivi et développement des clients existants
- Gestion de projets complexes
- Elaboration et calcul d'offres
- Planification indépendante des ventes
- Analyse et observation du marché et du développement de l'industrie

### VOTRE PROFIL

- Formation technique ou commerciale avec un flair technique
- D'avantage une formation continue dans le domaine marketing/vente
- Forte orientation vers les ventes et les clients
- Sens de la négociation et de conclusion
- Expérience de vente (d'avantage dans l'industrie/production/logistique)
- Expérience dans la gestion de projets
- Français (lange maternelle) et bonnes connaissances en allemand

### NOUS OFFRONS

En tant que Technico commercial vous êtes responsable pour les ventes de toute la Suisse romande. Vous faites partie d'une équipe dynamique et entrez dans une entreprise avec une culture et un esprit de famille. Votre avis sera entendu et vous avez la possibilité d'apporter vos propres idées et de contribuer au développement de l'entreprise. Vous organisez et planifiez vos activités de vente de manière indépendante et vous obtenez la liberté nécessaire pour le faire. Vous recevrez une voiture de fonction avec la possibilité d'utilisation privée, un téléphone mobile d'entreprise et un ordinateur portable pour le travail sur la route. Vous opérez de votre domicile (Homeoffice).

### ÊTES-VOUS INTÉRESSÉ?

Envoie ton dossier de candidature complet à Dominic Hug : [bewerbung@hugberatung.ch](mailto:bewerbung@hugberatung.ch)

Pour toute question préalable, compose le **079 745 63 80**.