

Technico-Commercial pour le service externe à 100 % (h/f)



FRIKE electronic SA, une entreprise familiale de deuxième génération, est depuis plus de 30 ans leader dans le domaine de la signalisation mobile et temporaire ainsi que de la sécurisation des chantiers pour le trafic routier, ferroviaire et aérien. Nous proposons des solutions sur mesure pour les secteurs public et privé dans le monde entier et misons sur l'innovation, la qualité et l'application pratique.

Avec notre vision « Créer la sécurité ensemble », nous contribuons à sauver des vies et à maximiser la sécurité des employés et des usagers de la route.

Devenez notre nouvel interlocuteur pour la Suisse romande et concevez avec nous des solutions innovantes pour la technique du trafic de demain.

Technico-Commercial pour le service externe à 100 % (h/f)

Ta mission principale :

Gestion de la clientèle et développement du marché

Suivi, entretien et développement ciblé de la clientèle existante

Acquisition de nouveaux clients et développement de relations clients à long terme

Responsabilité du développement commercial de la région Suisse Romande

Ventes et conseil à la clientèle

Visites régulières et liées à des projets chez les clients sur le terrain

Conseils compétents sur les produits, les services et les solutions techniques

Suivi des clients à différents niveaux décisionnels, en particulier :

- Unités territoriales de l'OFROU (centres d'entretien autoroutier)
- Services cantonaux des travaux publics
- Villes et grandes communes
- Entreprises de construction et d'infrastructure
- Bureaux d'ingénieurs

Technico-Commercial pour le service externe à 100 % (h/f)

Conseil technique spécialisé sur les produits

Priorité à la division Routes

Les divisions suivantes pourront être ajoutées ultérieurement :

- Train
- Avion

Élaboration de solutions sur mesure

Développement de solutions spécifiques aux clients et adaptées aux projets, en étroite collaboration avec les clients et FRIKE Hüntwangen

Appels d'offres et soumissions

Calcul, établissement et suivi des offres

Participation active aux appels d'offres et aux procédures adjudication

Assistance technique et service après-vente

Assistance technique aux clients et réalisation de petites réparations sur place

Garantie d'un service après-vente durable

Augmentation proactive de la satisfaction et la fidélisation des clients

Collaboration stratégique

Participation active au développement des objectifs commerciaux et de la stratégie d'entreprise

Ton profil :

Expérience professionnelle dans le service externe avec une spécialisation dans la distribution technique.

Connaissances techniques solides dans les domaines de l'électrotechnique et/ou de la mécanique.

Orientation client et aptitudes commerciales : Intérêt pour le contact direct avec la clientèle et volonté d'acquérir de nouveaux clients.

Persévérance et détermination : Capacité à accompagner avec succès des cycles de projet à long terme pouvant aller jusqu'à deux ans avec les pouvoirs publics.

Grande disponibilité pour voyager : Prêt à voyager régulièrement en Suisse (environ 70 % en déplacement, 30 % en télétravail).

Compétences linguistiques :

- Français : très bonne maîtrise écrite et orale
- Allemand : bonne maîtrise ; capacité à mener des conversations internes et à lire et interpréter des documents techniques
- Anglais ou italien : un atout

Compréhension des aspects commerciaux et esprit d'entreprise, en particulier dans la préparation des offres et le calcul des coûts.

Apte à travailler de manière autonome, structurée et orientée vers les objectifs avec un haut niveau de responsabilité personnelle.

Personnalité convaincante et professionnelle : attitude sécurisante, engageante et orientée vers le client, ainsi que de solides compétences en matière de négociation.

Grande capacité d'initiative, flexibilité et résistance au stress, combinées à d'excellentes compétences en communication.

Technico-Commercial pour le service externe à 100 % (h/f)

Maîtrise des programmes MS Office et expérience des systèmes ERP, connaissance de Selectline : un atout

Permis de conduire de catégorie B (voiture) pour le service externe

Intérêt pour un poste à long terme dans une entreprise dynamique et tournée vers l'avenir.

Nous proposons :

Poste passionnant et varié dans le domaine de la vente, avec un haut degré de responsabilité au sein d'une entreprise innovante et en pleine croissance.

Développement de produits de bout en bout en interne : Nous assurons l'ensemble du développement du produit, de l'idée de départ à la production en passant par l'ingénierie. Cela permet des processus décisionnels courts, une flexibilité maximale et une mise en œuvre rapide des souhaits du client.

Travail d'équipe : Des réunions hebdomadaires et une étroite collaboration avec le siège social à Hüntwangen permettent de prendre des décisions rapides, d'offrir une assistance directe et de mettre en place des processus efficaces.

Formation complète approfondie et spécifique aux produits, tant en interne que chez nos principaux fournisseurs.

Liberté d'action et implication : Possibilité d'apporter vos propres idées et de contribuer activement au développement de nos produits.

Environnement de travail dynamique : Les avantages d'une entreprise de taille moyenne avec des processus décisionnels courts et une culture d'entreprise valorisante et favorable aux employés.

Travail flexible : Les tâches administratives sont effectuées en télétravail (le matériel informatique nécessaire est fourni).

Équilibre entre vie professionnelle et vie privée : 5 semaines de vacances ainsi que des événements internes et des manifestations d'entreprise réguliers.

Environnement tourné vers l'avenir avec des produits innovants

Activité utile et variée, impliquant une grande responsabilité personnelle, une grande liberté d'action et permettant de sauver activement des vies.

Intéressé ?

Prêt à endosser des responsabilités et à évoluer avec nous ?

Alors n'hésite pas à envoyer ton dossier de candidature à personal@frike.ch. Valeria Baur ou Tim Baur se feront un plaisir de répondre à tes questions par téléphone au +41 44 869 23 44.