



## Missions principales

En tant que leader dans l'industrie informatique et expert des solutions cloud, SyselCloud étend continuellement sa gamme de produits. Votre mission principale sera d'aider le département ventes à développer sa stratégie, identifier les prospects, et suivre les clients.

Février 2025 à Août 2025

## SALES & OPERATIONS

### Descriptif des tâches

- Structurer les activités commerciales et presales
- Suivi commercial des offres
- Coordination du développement du CRM
- Gestion et monitoring des alertes clients
- Coordination et gestion de la plateforme de monitoring
- Création d'un cockpit de gestion (KPI's)
- Formulation, analyse et création d'avenants
- Mise en place et suivi de la qualité (ticketing)
- S'assurer du bon déroulement des activités quotidiennes
- Participer au développement de la stratégie commerciale
- Consolidation du réseau de revendeurs
- Etude de marché et de la concurrence

### Nous vous offrons

L'opportunité de rejoindre une entreprise en pleine expansion et de travailler sur des activités variées au sein d'une équipe dynamique. L'occasion de pouvoir mettre en évidence votre polyvalence et vos qualités dans un cadre de travail intéressant et un environnement en perpétuel développement.

### Profil souhaité

- Etudiant(e) recherchant un stage de BOSC4
- Parfaite maîtrise du français et anglais
- Très bonne maîtrise de Microsoft Office Suite
- Organisé(e) et rigoureux(se), bonne gestion du stress et des priorités
- Bonne compréhension / création de graphiques

### Vos qualités

- Flexible, proactif(ve) et autonome
- Très dynamique dans l'accomplissement de vos tâches
- Sens des responsabilités Très bon esprit d'équipe
- Prêt(e) à relever des challenges



Envoi de votre candidature :  
[jean-michel.melinand@syselcloud.ch](mailto:jean-michel.melinand@syselcloud.ch)