



Missions principales

Votre mission principale consiste à identifier les entreprises IT susceptibles d'être intéressées par SyselCloud Director, afin de nouer des partenariats durables et développer notre réseau de revendeurs. En ciblant les bons profils et en initiant un dialogue stratégique, vous jouez un rôle central dans la croissance indirecte de notre solution. Vous êtes également responsable de la gestion du pipeline commercial dans le CRM, ainsi que du suivi des offres en cours, jusqu'à leur conclusion.

28 juillet 2025 au 25 janvier 2026
SALES & OPERATIONS

Descriptif des tâches

- Consolidation du réseau de revendeurs
- Gestion du pipeline et s'assurer du bon déroulement des activités quotidiennes
- Suivi commercial des offres, gestion des contrats et de la facturation client
- Structurer les activités commerciales et presales
- Étude de marché et de la concurrence
- Participer au développement de la stratégie commerciale
- Formulation, analyse et création d'avenants
- Création d'un cockpit de gestion (KPI's), suivi des indicateurs de ventes et analyse des performances commerciales
- Maintenir les tâches administratives commerciales dans le CRM
- Présentation des résultats commerciaux
- Mise en place de processus de controlling et audit de la base donnée (création et gestion des rapports CRM)

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

- Intérêt pour le développement de partenariats
- Parfaite maîtrise du français et anglais
- Bonne maîtrise de Microsoft Office Suite
- Organisé(e) et rigoureux(se), bonne gestion du stress et des priorités
- Bonne communication, capable de créer des relations durables

Vos qualités

- Flexible, proactif(ve) et autonome
- Aisance rédactionnelle & esprit d'équipe
- Sens des responsabilités
- Prêt(e) à relever des challenges
- Sens commercial



Envoi de votre candidature :
jean-michel.melinand@syselcloud.ch