



Provatis ist ein unabhängiges Schweizer Start-up mit Sitz in der Region Lausanne, das Hard- und Softwarelösungen (SaaS) hauptsächlich für die Transport- und Mobilitätsindustrie anbietet. Provatis verkauft seine Lösungen an Fachleute auf dem Gebiet der Geolokalisierung, des Geographischen Informationsdienstes und des Personentransports.

Gestützt auf eine qualitätsorientierte Kultur, die seit mehreren Jahren bestätigt wird, baut Provatis sein Know-how dank einer engen Beziehung zu seinen Kunden und einer starken Reaktion auf die Anforderungen des Marktes auf.

Zur Unterstützung seiner wirtschaftlichen Entwicklung sucht Provatis:

## **Vertriebsleiter / Sales Manager**

### **Ihr Aufgabenbereich**

Sie sind für die kommerzielle Entwicklung des Geschäfts verantwortlich, indem Sie neue Kunden suchen und Bestellungen annehmen. Sie schlagen ein Jahresbudget vor, das Sie durch die Entwicklung des Kundenportfolios und die Erschliessung neuer Märkte sicherstellen.

Sie beteiligen sich aktiv an der strategischen Entwicklung des Unternehmens in direkter Zusammenarbeit mit dem Direktor, indem Sie Ihre Ideen, Vorschläge und Ihr Feedback einbringen.

Sie schulen unsere neuen Kunden an unseren Produkten, um ihnen einen schnellen und effizienten Start zu ermöglichen.

### **Ihr Profil**

- Sie haben mindestens 3 Jahre Erfahrung in einer vergleichbaren Position
- Sie verfügen über Affinität zu anspruchsvollen Technologie-Bereichen
- Sie können selbstständig arbeiten und sind vertraut mit Computer-Tools wie Word, Excel, PowerPoint, Gmail usw.
- Sie arbeiten methodisch, verantwortungsbewusst und autonom
- Durch Ihre Kundenorientierung sind Sie in der Lage unsere Produkte und Dienstleistungen, unter Berücksichtigung der Kundenbedürfnisse, weiter zu entwickeln.
- Sie arbeiten gerne im Team
- Für diese Position sind mündliche und schriftliche Französischkenntnisse erforderlich. Gute mündliche und schriftliche Kenntnisse in Schweizerdeutsch und Hochdeutsch sind wichtig. Englisch ist ein Pluspunkt.



## **Wir bieten**

- Eine wichtige Funktion bei der Entwicklung des Unternehmens, mit der Möglichkeit / Chance /, unsere Produkte basierend auf den Kundenbedürfnissen zu entwickeln, die Sie konsolidieren.
- Die Möglichkeit, für Nischenprodukte mit hohem Mehrwert zu arbeiten und den Benutzern einen echten Mehrwert zu bieten.

Sind Sie interessiert und motiviert, unser Team zu verstärken?

Senden Sie Ihre vollständige Bewerbung (Lebenslauf, Motivationsschreiben, Kopien von Arbeitszeugnissen und Diplomen) an:

***PROVATIS SA - Humanressourcen***

***Route de Vallaire 149 -1024 Ecublens (Schweiz)***

***Oder per email an [agisiger@provatis.com](mailto:agisiger@provatis.com)***