

Depuis 1904, année de sa création, DIXI est restée attachée à ses valeurs traditionnelles de qualité et de créativité. Le groupe est constitué de six pôles : outils de coupe en carbure monobloc et diamant, système de refroidissement des machines-outils, micro-décolletage, microtechnique, dispositifs médicaux implantables.

Nous rejoindre, c'est intégrer une entreprise familiale en pleine croissance, soucieuse de l'évolution et du bien-être de son personnel. Envie de contribuer à notre développement ? Alors rejoignez-nous !

DIXI Polytool SA spécialistes dans le développement et la production d'outils de coupe de précision en carbure monobloc, outils diamant et alésoirs de précision dans de nombreux domaines (horlogerie, médical, décolletage, électronique,...), nous recherchons un-e

Technico-commercial (H/F) - Regions BS, BL, SO, BE, FR CDI (100%) - bilingue Français / Schwyzerdütsch

Votre mission :

Vous êtes la personne de référence pour nos clients. Vous leur apportez le support technique et les conseils qu'ils ne trouveront pas ailleurs et qui font de vous un partenaire incontournable pour leurs projets d'usinage. Nos produits hauts de gamme et innovants font le reste.

Toujours à l'affût, vous débusquez les potentiels de croissance du marché et savez les traduire en chiffre d'affaires. Vous formalisez et priorisez les informations clé récoltées sur le terrain et vous les rapportez au management vente. Vous améliorez sans cesse l'expérience client, ce qui conduit naturellement à une préférence d'achat pour nos solutions. Vous conciliez aussi parfaitement vos rôles d'ambassadeur du client et de défenseur des intérêts de notre société et vous gérez personnellement les dossiers délicats.

Vos principales tâches et responsabilités :

- Développer le chiffre d'affaires dans votre secteur
- Améliorer sans cesse la satisfaction de nos clients
- Négocier des propositions commerciales
- Acquérir de nouveaux clients / de nouvelles parts de marché (prospection active)
- Rendre compte de manière complète et synthétique de la situation et des besoins du marché
- Maintenir une base de données client (CRM) à jour et complète
- Assurer une forte présence sur le terrain par des visites clients (70-80% sur le terrain)
- Promouvoir adéquatement nos nouveautés
- Gérer les débiteurs difficiles (relances, négociations)
- Gérer tout dossier client délicat

Votre profil :

- Formation de base en mécanique ou décolletage (CFC ou équivalent), diplôme supérieur ou formation continue bienvenus (technicien ES, ing. HES, brevets, etc.).
- Bilingue français-allemand impératif (suisse allemand un gros plus).
- Permis de conduire B indispensable
- Solides compétences organisationnelles
- Capacité à travailler sous pression
- Excellentes compétences interpersonnelles, de communication, de négociation et de présentation, tout en étant capable de travailler de manière indépendante.
- Première expérience réussie dans le domaine commercial souhaitée (dans le domaine de l'outil un plus).
- A l'aise avec les outils IT modernes.

Vous vous reconnaissez dans ce profil ?

Vous êtes la personne que nous recherchons !

Nous vous offrons :

Un poste stable, des prestations sociales d'une grande entreprise, rémunération adaptée aux compétences et exigences du poste et l'opportunité de rejoindre une entreprise attachée à ses valeurs et à ses traditions, dans un cadre de travail agréable, dynamique et motivant.

Alors faites-nous parvenir votre **dossier de candidature complet** (lettre de motivation, CV, certificats et diplômes) à :

DIXI Services SA
Ressources Humaines



Mme Tatiana Nussbaum
Av. du Technicum 42
2400 Le Locle
www.dixi.ch



tatiana.nussbaum@dixi.ch

