



**montena**

**LET'S GROW UP**

Depuis plus de 40 ans, Montena conçoit et fabrique en Suisse des produits et solutions technologiques de pointe pour des laboratoires d'essais de CEM, des laboratoires de recherche ainsi que pour des applications industrielles innovantes.

Reconnue dans le monde entier pour son expertise, sa capacité d'innovation et la qualité suisse qui caractérise ses réalisations, Montena occupe aujourd'hui une position de référence sur des marchés technologiques de niche à forte valeur ajoutée.

Aujourd'hui, nous renforçons notre équipe commerciale pour accompagner les prochaines étapes de notre développement international.

Afin de rejoindre son équipe, Montena Technology SA recherche un ou une :

## **Technical Sales Manager (80% - 100%)**

### **Votre mission**

Vous gérez et développez de manière autonome les affaires et opportunités des pays attribués, et ainsi contribuez directement au développement de l'entreprise.

Au-delà de la vente, vous devenez un véritable ambassadeur de Montena auprès de nos clients et partenaires locaux. Vous identifiez de nouvelles opportunités, développez des relations durables et participez activement à l'expansion de notre présence sur des marchés établis comme émergents.

### **Ce qui vous attend**

- Vous représentez des technologies de niche reconnues et utilisées par des clients exigeants à travers le monde.
- Vous évoluez dans un environnement international, au contact de partenaires, distributeurs et clients issus de secteurs variés tels que l'industrie, la recherche ou les institutions gouvernementales.
- Vous bénéficiez d'une réelle autonomie dans le développement de votre territoire et dans la gestion de vos activités.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec des experts techniques reconnus dans leur domaine.
- Dans une structure à taille humaine, vos initiatives et vos résultats ont une influence directe sur le développement de l'entreprise.
- Vous rejoignez une équipe expérimentée dans laquelle l'engagement, la prise d'initiative et les résultats ouvrent naturellement la voie à davantage de responsabilités au fil du temps.

### **Vos responsabilités**

- Identifier, qualifier et concrétiser de nouvelles opportunités commerciales.
- Renforcer les relations avec les distributeurs, partenaires et clients existants.
- Développer et gérer votre territoire afin d'atteindre les objectifs de croissance et de chiffre d'affaires.

- Accompagner les agents et distributeurs locaux grâce à des visites régulières et un support commercial de proximité.
- Participer activement à l'ouverture et au développement de nouveaux marchés.
- Représenter Montena lors de salons professionnels, conférences et événements internationaux.
- Collaborer avec les équipes Product Management et Marketing afin d'intégrer les retours du terrain dans les évolutions de nos produits et les actions de communication.
- Assurer une veille active sur les tendances du marché, les évolutions technologiques et l'environnement concurrentiel.

### **Votre profil**

- Formation technique supérieure (ingénierie, électronique, électrotechnique ou domaine apparenté) ou expérience équivalente dans la vente de solutions technologiques complexes.
- Expérience confirmée dans la vente B2B de produits ou solutions techniques.
- Intérêt marqué pour les technologies industrielles et les environnements à forte composante technique.
- Une expérience dans les domaines de la compatibilité électromagnétique (CEM), du test & mesure, de l'électronique ou de l'instrumentation constitue un atout.
- Excellente maîtrise professionnelle de l'anglais ; toute autre langue représente un avantage.
- Disponibilité pour des déplacements internationaux représentant environ 20 % du temps de travail.

### **Vous vous reconnaissez dans ce profil ?**

Vous êtes orienté résultats, autonome et doté d'un excellent sens relationnel. Vous appréciez les environnements internationaux, savez créer la confiance avec des interlocuteurs variés et aimez évoluer dans un contexte où l'initiative et l'esprit entrepreneurial sont valorisés.

**Date d'entrée :** De suite ou à convenir

**Lieu de travail :** Rossens (FR)

Nous offrons un poste stratégique et stimulant au sein d'une entreprise technologique à taille humaine, alliant responsabilités variées, grande autonomie et conditions de travail modernes, dans un environnement dynamique et collaboratif.

### **Motivé-e ?**

Le cabinet de consulting RH **Let's Grow Up** basé à Payerne examinera votre candidature en toute confidentialité.

N'hésitez pas à postuler et envoyer votre dossier complet (lettre de motivation, CV, certificats et diplômes) à [info@letsgrowup.ch](mailto:info@letsgrowup.ch).

Pour de plus amples renseignements, le cabinet de consulting RH Let's Grow Up se tient à votre disposition au 079 320 10 87 durant les heures de bureau.