IMI Hydronic Engineering AG, un joyau d'entreprise.

IMI Hydronic Engineering AG propose des solutions hydrauliques pour les systèmes de chauffage et de refroidissement à eau afin d'obtenir un climat intérieur parfait avec une consommation d'énergie minimale. Nos marques leaders ont déjà été utilisées dans plus de 100`000 projets de construction dans le monde entier et offrent des produits et des solutions dans trois domaines clés : Maintien de la pression, régulation et optimisation énergétique.

Nous tirons notre force de nos 2000 collaborateurs talentueux, présents dans plus de 34 pays, ce qui nous donne un environnement riche et varié pour le travail d'équipe et le développement. Avec 350 ans d'histoire commune et notre fort héritage d'innovation, nous t'invitons à construire avec nous les bâtiments de demain.

Ingénieur commercial en technique du bâtiment (CVC)

IMI-TA Expert en solutions hydroniques & techniques de régulation innovantes

Région Genève & Lausanne

Ce qui t'attend

En tant qu'**expert IMI-TA** en **solutions hydroniques innovantes, de composants en technique de régulation et en optimisations énergétiques**, vous êtes l'interlocuteur privilégié de nos clients dans la région. Vous travaillez en collaboration avec les **commerciaux régionaux** des marques **Pneumatex et Heimeier** afin de présenter et de commercialiser nos solutions système en adéquation avec les spécificités des projets de nos clients. Vous vous concentrez sur l'acquisition de nouveaux clients et sur la gestion des relations commerciales à long terme avec des intégrateurs systèmes, des bureaux d'études en chauffage, ventilation et climatisation, des bureaux d'études en automation de bâtiments ainsi que des installateurs. Tes talents de négociateur et ta capacité à répondre aux besoins des clients font partie de tes points forts et t'aident à atteindre tes objectifs dans la vente de projets.

Tes tâches principales

- Maintenir et développer les relations avec les bureaux d'études CVC & MCR, les installateurs CVC et les intégrateurs de systèmes.
- Analyse de l'évolution du marché et élaboration de stratégies et de concepts appropriés pour le développement de nos actions commerciales.
- Présentation de produits, élaboration de solutions adaptées aux besoins clients, présentation d'offres et négociations contractuelles jusqu'à la conclusion.
- Compréhension approfondie de l'activité principale des clients ainsi que la prospection ciblée et active du marché.

Ce que tu apportes

- Tu as le sens de la vente active et l'écoute des besoins des clients fait partie de tes points forts.
- Tu as de bonnes capacités d'analyse, de l'expérience dans l'élaboration de concepts ciblés sur les besoins clients et dans le suivi de projets.
- Formation technique finalisée avec succès dans le domaine CVC et/ou électrotechnique.
- Formation continue ES/HES dans une discipline technique, ou volonté de le faire.
- Expérience technique et/ou commerciale dans le domaine CVC ou dans l'automation du bâtiment.
- Très bonnes connaissances du français et de l'anglais.

Ce que nous t'offrons

- Une tâche passionnante, variée et pleine de responsabilités
- Participation au processus de décision pour la mise en place et le développement de notre offre en matière de technique de régulation sur le marché suisse.
- Des conditions d'emploi modernes.
- Une mentalité "hands-on" avec de l'espace pour l'initiative personnelle.
- Environnement passionnant avec une ambiance de PME locale, mais avec une orientation internationale venant du groupe.
- Une équipe collégiale et dynamique avec une culture de communication ouverte.

Scanne mich um mehr über IMI zu erfahren

Nous avons éveillé ton intérêt ?
Rejoins notre équipe !

Nous nous réjouissons de recevoir ta candidature à recruiting@imi-hydronic.com