



BMC est une société de services informatiques suisse, active dans le conseil et la mise en place de solutions informatiques. Fondée en 1985, elle compte actuellement une cinquantaine de collaborateurs, répartis entre Le Mont-sur-Lausanne et La Chaux-de-Fonds. Le département **Solutions IT** a pour mission principale la réalisation, l'évolution et la maintenance de **solutions informatiques conformes aux besoins de nos clients**.

Pour renforcer notre équipe commerciale, nous recherchons un(e)

Technico-commercial(e) IT

orienté(e) développement pour promouvoir activement nos solutions et produits IT auprès de nouveaux clients en Suisse romande.

Vos responsabilités

En tant que Technico-commercial(e) IT, votre rôle principal sera d'accroître notre présence sur le marché en vous concentrant sur les activités de prospection et de développement :

- **Prospection** : identification de nouveaux prospects, prospection téléphonique et physique, ainsi que création de nouvelles opportunités commerciales.
- **Acquisition de nouveaux clients** : analyse des besoins potentiels et propositions adaptées pour conquérir de nouveaux marchés.
- **Elaboration et négociation d'offres** : rédaction d'offres commerciales en collaboration avec notre avant-vente et négociation des contrats.
- **Participation aux activités marketing** : représentation de l'entreprise lors d'événements et soutien aux initiatives de marketing.

Ce que nous vous offrons

- **Un poste centré sur le développement commercial** en Suisse romande, avec des défis et des opportunités de croissance.
- **Une richesse et diversité de solutions et produits** dans le domaine IT pour répondre aux besoins variés du marché.
- **Un cadre de travail agréable et collaboratif** dans une entreprise à taille humaine.
- **Un portefeuille de prospects** varié et stimulant.
- **Activité à 100%**.

Profil recherché

- **Expérience confirmée** en développement commercial et prospection dans le domaine IT.
- **Excellentes connaissances des environnements technologiques** : Windows Server, SQL Server, Active Directory, Microsoft 365, VMware, Microsoft Exchange, Nutanix et Sophos.
- **Aptitudes relationnelles et commerciales** : créativité, proactivité, force de proposition et capacité à relever des défis.
- **Compétences administratives** : intérêt pour la rédaction d'offres et la gestion de relations avec les fournisseurs et éditeurs.
- **Maîtrise du français** (parlé et écrit), autres langues un atout.
- **Nationalité suisse ou permis de travail valable** (B ou C).
- **Permis de conduire** indispensable.

Pourquoi nous rejoindre ?

Si vous êtes motivé(e) par les challenges de la prospection et du développement commercial et souhaitez vous inscrire dans la durée au sein d'une entreprise où l'humain et l'innovation sont valorisés, nous serions ravis de vous rencontrer.

Merci d'adresser votre dossier complet via [LinkedIn](#) ou à rh@bmc.ch