

## Account Manager

Directement rattaché à la direction de l'unité d'affaires Infrastructure et Cloud, vous aurez pour mission la commercialisation de projets d'infrastructure informatique et de contrats d'infogérance auprès de directions financières et systèmes d'information.

Editeur de logiciels et prestataire de services, le Groupe T2i est organisé en 5 unités d'Affaires, chacune orientée vers un marché ou un métier spécifique comme l'Administration Publique, l'Immobilier, les Ressources Humaines. Une unité est dédiée à la gestion de document et l'automatisation des processus métiers, une expertise en infrastructure cloud offre des prestations dans ce domaine et des solutions clé en main en mode hébergé ou en mode SaaS. Disposant de 30 ans d'expertise, le Groupe T2i emploie 230 collaborateurs en Suisse, France et Canada.

Son originalité : sa capacité à combiner esprit d'innovation, agilité et pragmatisme.

Son ambition : libérer ses clients des tâches à faible valeur ajoutée pour leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier et apporter à leurs collaborateurs et partenaires des services innovants.

### Votre mission

- Commercialiser les solutions Infra Cloud auprès de clients grands comptes, comptes clés ou PME en Suisse romande
- Etablir une stratégie de développement commercial
- Assurer la proximité des relations avec votre clientèle sur votre territoire d'activité et dans toute la Suisse romande et développer des contacts avec des interlocuteurs de haut niveau
- Détecter, qualifier leurs besoins
- Atteindre vos objectifs commerciaux
- Prospector et acquérir de nouveaux clients
- Assurer le suivi commercial des projets et gérer la relation client dans la durée

### Votre profil

- Titulaire d'une licence HEC (ou équivalent) ou économiste de gestion HES ou informaticien de gestion HES avec une expérience en tant que commercial
- Expérience commerciale dans le domaine de l'Infra Cloud et en particulier dans la vente de solutions d'infrastructure et de contrats de managed services ou d'hébergement
- Facilité de négociation, de communication et d'entregent tant avec nos clients qu'avec nos équipes internes
- Excellente présentation, personnalité ouverte et excellentes qualités d'expression orale. Doté d'un excellent relationnel et d'une qualité d'écoute
- Personnalité charismatique avec du leadership
- Motivé, dynamique, orienté résultats et solutions
- Proactif et force de propositions
- Autonome et responsable
- Flexible pour des déplacements fréquents en clientèle

### Lieu de travail

Renens

### Entrée en service

De suite ou à convenir

**Nous nous réjouissons de faire votre connaissance.**

**Vous êtes motivé(e) à relever ce défi ?** Nous examinerons avec plaisir votre dossier de candidature complet (lettre de motivation, curriculum vitae, certificats de travail, références et photo) par mail à [mazw@groupe-t2i.com](mailto:mazw@groupe-t2i.com) ou par courrier postal à Groupe T2i, Mandy Zwahlen, Techno-pôle 1, 3960 Sierre.

[www.groupe-t2i.com](http://www.groupe-t2i.com)