

JOB ALERT

INGÉNIEUR(E) DE VENTES EXPORT

ZONE ASIE (H/F)

LIEU	CONTRAT	TERRAIN	ENTRÉE
PORRENTRUY (JU)	**CDI - 100%**	**≥ 70% EN ASIE**	**À CONVENIR**

L'ENTREPRISE

Depuis 1924, SOLO SWISS SA conçoit et fabrique des fours industriels sous atmosphère contrôlée destinés au traitement thermique des métaux (cémentation, trempe, recuit, revenu, brasage, nitruration, carbonitruration).

SOLO SWISS exporte ses équipements dans le monde entier, en particulier en Asie et dispose d'un partenaire de production complémentaire à Canton (Chine) pour le marché chinois. L'entreprise sert des secteurs exigeants : automobile, aéronautique, électronique, horlogerie et métallurgie de précision.

Nous sommes certifiés ISO 9001 et ISO 14001.

Dans le cadre du développement de ses marchés asiatiques, SOLO SWISS SA renforce son équipe commerciale et recherche un·e ingénieur(e) de ventes dédié(e) à la zone Asie.

VOS MISSIONS

- Accompagner et soutenir l'équipe commerciale de notre partenaire chinois dans le développement de ses activités en Chine et en Asie du Sud-Est.
- Piloter et coordonner la stratégie de développement commercial définie par Solo Swiss SA en Asie du Sud-Est, en identifiant les opportunités de croissance et en renforçant notre présence sur ces marchés.
- Développer et fidéliser un portefeuille clients (fabricants, sous-traitants, groupes industriels) sur la zone Asie (Chine, Asie du Sud-Est).
- Analyser les besoins techniques des clients et élaborer des offres de fours industriels sur mesure, en lien avec les équipes ingénierie suisses.
- Conduire les négociations commerciales et contractuelles jusqu'à la signature.
- Être présent(e) sur le terrain de manière soutenue : minimum 70% du temps de travail en Asie.

VOTRE PROFIL

- Formation technique (mécanique, thermique, génie des procédés ou équivalent) complétée par une formation commerciale, ou parcours commercial avec forte orientation technique
- Expérience confirmée dans la vente technique/export de biens d'équipement industriels, idéalement en zone Asie
- Anglais courant indispensable ; le mandarin ou une autre langue asiatique est un solide atout
- Grande disponibilité pour des déplacements professionnels intensifs (min. 70% du temps) sur la zone Asie ; flexibilité personnelle et familiale compatible avec ce rythme
- Sens du contact, autonomie, rigueur dans le suivi de projet et capacité à évoluer dans un environnement technique exigeant
- Culture du résultat et compréhension des spécificités commerciales et culturelles du marché asiatique

CE QUE SOLO SWISS SA VOUS OFFRE

- Un poste à responsabilité au sein d'une PME suisse centenaire, leader de niche à rayonnement international
- Des produits techniques à forte valeur ajoutée et un marché en croissance
- Un cadre de travail stable, basé en Suisse romande (Arc jurassien), avec une large autonomie sur le terrain
- L'opportunité de construire et façonner le développement commercial d'une zone stratégique

INTÉRESSÉ(E) ?

Envoyez votre dossier de candidature (CV + lettre de motivation) à :
drh@soloswiss.com