

Vous voulez jouer un rôle clé dans la végétalisation des espaces urbains ?

Vous avez envie de rejoindre une start-up dynamique et innovante ?

[TeraSol SA](#) est une jeune entreprise créée en 2022, active dans le domaine de l'agropédologie et l'agronomie urbaine. La connaissance du sol et du sous-sol est notre cœur de métier et nous développons des solutions innovantes pour répondre aux enjeux socio-environnementaux liés à la gestion des sols agricoles et urbains. Notre solution ExoMap est un outil d'aide à la décision pour aider les communes à construire leurs stratégies de végétalisation.

Afin de développer notre marché et étendre notre zone géographique (SUI et UE), nous recherchons un-e

Responsable de développement de marché

pour une durée indéterminée

✦ Votre rôle

Vous serez responsable du développement de marché et favoriserez l'adoption de nos solutions d'aide à la décision dans divers secteurs d'activité. Vous identifierez les clients potentiels, comprendrez leurs besoins spécifiques et positionnerez les solutions qui y correspondent. Ce rôle requiert une compréhension des enjeux liés à la végétalisation des villes et de l'expérience dans la commercialisation de solutions informatiques. La connaissance des marchés publics est un atout.

✦ Vos responsabilités

Développement commercial et gestion des comptes

- Développer et maintenir un portefeuille de clients dans le secteur ExoMap.
- Établir des relations solides et personnalisées avec les clients, en répondant à leurs besoins spécifiques.
- Identifier et exploiter les possibilités d'accroître le volume des ventes et la part de marché.

Négociations commerciales

- Négocier des accords commerciaux et des contrats-cadres avec les clients.
- Préparer et répondre aux appels d'offres des clients en collaboration avec les équipes internes.
- Gérer efficacement les prix, les marges et les conditions commerciales.
- Gérer le pipeline d'opportunités et la prévision de ventes.

Planification et coordination

- Coordonner les réponses aux appels d'offres des clients et les projets stratégiques avec l'administration, le marketing et les équipes de vente.
- Organiser et superviser des initiatives spécifiques telles que les sessions de formation, participation à des événements et la publicité.

Développement du marché et veille concurrentielle

- Suivre les tendances du marché dans le secteur des stratégies de végétalisation, de la planification urbaine, de la cartographie des sols et sous-sols et identifier les opportunités de croissance.
- Mener des analyses concurrentielles et suivre les innovations du secteur.
- Représenter le groupe lors d'événements professionnels tels que des salons et des conférences.

Dans la perspective de la prise de responsabilité managériale:

Stratégie et mise en oeuvre

- *Contribuer à l'élaboration de stratégies commerciales et de marketing conformes aux objectifs de TeraSol.*
- *Définir et mettre en oeuvre une stratégie de fidélisation de la clientèle.*
- *Soutenir les équipes de vente dans l'exécution de la stratégie commerciale.*
- *Mesurer et assurer la satisfaction des clients, en prenant des mesures correctives si nécessaire.*

Gestion de l'équipe de ventes

- *Superviser, guider et encadrer les représentants commerciaux dans leurs tâches quotidiennes.*
- *Définir les objectifs individuels et d'équipe en fonction de la stratégie commerciale globale.*
- *Contrôler les performances de l'équipe et prendre des mesures correctives ou dispenser une formation si nécessaire.*
- *Organiser régulièrement des réunions d'équipe pour partager les meilleures pratiques, suivre les résultats et ajuster les priorités.*
- *Motiver l'équipe pour qu'elle atteigne ses objectifs et améliore son développement professionnel.*

Rapports et analyse

- *Effectuer un reporting financier et commercial régulier, en suivant les ventes, les marges et en analysant les écarts.*
- *Préparer et gérer le budget des ventes pour l'unité commerciale.*
- *Établir des bilans de campagne et mettre à jour les prévisions de production.*

✨ Votre profil

- Au titre d'un diplôme universitaire HEC (EPF, Uni ou autre formation jugée équivalente) dans le domaine de la vente et du commerce international.
- Expérience de 1 à 3 ans dans le domaine des marchés publics et/ou dans la vente de solutions informatiques.
- Compétences commerciales : Expertise en matière de négociation, de gestion des comptes clés et d'établissement de relations de haut niveau avec les clients.
- Stratégique : capacité à élaborer et à mettre en oeuvre des stratégies commerciales et de marketing alignées sur les objectifs du groupe.
- Relationnel : Excellentes aptitudes à la communication et capacité à collaborer avec des équipes inter-fonctionnelles (administration, marketing, ventes).
- Technique : Maîtrise des outils de gestion de la relation client, pipeline et prévisions de ventes de Salesforce et des logiciels de gestion.
- Disponibilité de se déplacer en Suisse et en Europe.

- Vous travaillez de manière autonome tout en appréciant le travail en équipe.
- De langue maternelle française, anglaise ou allemande, vous maîtrisez les deux autres langues.

Dans la perspective de la prise de responsabilité managériale

- *Gestion : Compétences avérées en matière de leadership, avec une expérience de la supervision et de la motivation d'équipes de vente.*
- *Organisationnel : Solides compétences en matière de gestion des prévisions de ventes, des budgets et des rapports financiers.*

Vos perspectives

- Vous innovez sur un marché dynamique en pleine croissance, au sein d'une équipe motivée en pleine croissance.
- Vous évoluez en vous concentrant sur le marché Suisse/EU, avec les perspectives d'un groupe international
- Des conditions d'emploi, un plan de rémunération et des prestations sociales modernes (possibilité de travailler à distance, programme de formation et d'introduction, soutien dans le cadre du développement professionnel)
- Vous contribuez à développer l'image de marque de TeraSol à travers la construction de notre réseau de clients, tout en étant l'ambassadeur de nos valeurs d'entreprise
- *Perspective de responsabilité managériale*

TeraSol vous propose un nouveau défi, par lequel vous développerez vos compétences, vous contribuerez à la mise en œuvre d'une mission noble, tout en travaillant dans un cadre professionnel agréable où vous serez entouré-e de passionnés, d'une équipe jeune et dynamique où le respect des valeurs humaines sont importantes dans le développement de notre cadre d'entreprise.

Prise de poste : à convenir – printemps 2025

Lieu de travail Lausanne

Motivé-e ? Passez à l'action en nous faisant parvenir votre candidature **avant le jeudi 20 février 2025** à sales@terasol.ch & cedric.coquelin@terasol.ch en mentionnant dans l'objet du mail « Responsable de développement de marché ».

Délais de réponse : 20 février 2025