Avec un chiffre d'affaires de plus de 3,2 milliards d'euros, le groupe Rubix fait partie des plus grands distributeurs techniques européens de produits et services destinés à la maintenance, la réparation et l'entretien industriels (MRO). Mais nous sommes plus qu'un simple distributeur : nous établissons des normes grâce à notre approche de conseil « Selling the Rubix Way ». Notre objectif est de trouver la meilleure solution pour chacun de nos clients. Pour cela, nous nous appuyons sur des experts hautement qualifiés et une équipe solide. En tant qu'entreprise en pleine croissance dans le secteur, nous recherchons ...

# Insite™ Manager (technique et commercial) 80% ou 100% pour la région nord lausannoise

Nous avons mis en place un environnement caractérisé par la confiance, l'ouverture et la convivialité, qui favorise la diversité des points de vue. Nous apprécions ton esprit d'initiative : en contrepartie, nous t'offrons autonomie, flexibilité et la possibilité de façonner ta carrière.

## Profitez des avantages suivants

- Contrats de travail à durée indéterminée, salaire attractif et 5 semaines de vacances
- De nombreuses possibilités de formation continue et de développement dans notre Rubix Factory.
- La sécurité et la taille d'un grand groupe avec la flexibilité d'une start-up
- Environnement de travail moderne et bien équipé
- Modèle d'horaires flexibles pour un bon équilibre entre vie professionnelle et vie privée

## Dans le cadre de notre solution Insite™, les collaborateurs de Rubix travaillent sur le site de nos grands clients. Ils sont au plus près des processus et traitent les demandes/commandes, fournissent une assistance technique, soutiennent les objectifs de nos grands clients et rendent compte des activités et des progrès réalisés.

- Ventes, conseils techniques et service sur le site du client
- Gestion de la relation client
- Etablir et suivre les offres et les commandes
- Réalisation des objectifs, du chiffre d'affaires et de la marge pour le client assigné
- Identification et exécution des possibilités de développement pour la croissance du chiffre d'affaires, l'amélioration des marges et des économies de coûts

Voici plus de détails sur Insite Manager:

Insite Manager

## Ce que vous apporterez

- Formation professionnelle technique CFC dans le domaine mécanique, par exemple polymécanicien, mécanicien automobile ou machines agricoles ayant une formation complémentaire ou une expérience professionnelle dans le domaine commercial
- Première expérience professionnelle dans les domaines des produits et services techniques, de la distribution, de la logistique et de la gestion des stocks ; de préférence dans le secteur de l'ingénierie mécanique et /ou de l'entretien (MRO)
- Pouvoir conseiller les produits et les services techniques
- Personnalité avec une excellente force de communication et de persuasion
- Esprit d'entreprise et action axés sur les objectifs et les résultats
- Praticien qui se sent à l'aise dans un environnement de travail dynamique et flexible
- Bonne connaissance informatique, MS Office 365, système ERP
- La sollicitude de contact
- L'anglais est un avantage
- Capacité de travailler en équipe

## Postule dès maintenant en ligne

**Tu as des questions sur le poste ?**

N’hésite pas à me contacter par téléphone ou par e-mail.

karriere.de@rubix.com

www.rubix-karriere.de

Chez Rubix, la diversité est d’une importance capitale. Nous apprécions nos différences et souhaitons que chacun soit traité de manière égale et indépendante, quels que soient son origine, sa culture, ses convictions, son âge ou son genre.

**Remarque :** Pour faciliter la lecture, l’annonce utilise la forme masculine. Celle-ci désigne toutefois toutes les personnes, quel que soit leur genre (hommes, femmes et personnes non binaires).

Ton interlocuteur
Guido Röthlisberger