

Business Developer

■ Suisse romande (H/F) · Visites virtuelles et scans 3D

LIEU DE TRAVAIL Vevey · terrain romand	TAUX D'ACTIVITÉ 80 à 100 %	TYPE DE CONTRAT CDI
ENTRÉE EN FONCTION À convenir	RÉMUNÉRATION Fixe + variable	RÉFÉRENCE BD_Romandie_1026

ALPICAPTURE EN BREF

Alpicapture SA digitalise les lieux et les bâtiments en Suisse: visites virtuelles 360°, scans 3D (LiDAR, photogrammétrie) et jumeaux numériques, capturés et post-produits en Suisse. Nos clients les utilisent pour deux raisons :

■ PROMOUVOIR

Hôtels, agences et régies immobilières, tourisme, commerces, événements.

■ EXPLOITER

Facility management, construction, architecture et ingénierie, industrie, collectivités, patrimoine.

LE POSTE EN UNE PHRASE

Vous devenez le **moteur commercial d'Alpicapture** en Suisse romande: vous gagnez de nouveaux clients et vous les faites revenir. Environ **deux tiers** de votre temps sont consacrés aux nouveaux clients, **un tiers** aux clients existants.

VOTRE MISSION

- Prospecter chaque jour : téléphone, visites terrain, LinkedIn, réseaux économiques locaux, salons professionnels.
- Obtenir vos propres rendez-vous et mener la vente de bout en bout : découverte, démonstration, offre, négociation, signature.
- **Volet promotionnel**: vendre des visites virtuelles aux hôtels, régies et agences immobilières, acteurs du tourisme et commerces. Cycles courts, volume élevé.
- **Volet opérationnel**: identifier et qualifier les projets de scan 3D et de jumeau numérique auprès des gérances techniques, bureaux d'architectes et d'ingénieurs, industriels et collectivités, puis les conclure avec l'appui de notre équipe opérations pour le chiffrage technique.
- Reprendre le suivi d'une partie de nos clients existants en Suisse romande et y développer les commandes suivantes : nouveaux biens, mises à jour, nouveaux sites.
- Suivre les clients que vous signez : lancement du premier projet avec l'équipe opérations, contrôle de la satisfaction, commandes suivantes et recommandations.
- Tenir votre pipeline à jour chaque jour dans le CRM et le présenter chaque semaine à la direction.

VOS OBJECTIFS À 90 JOURS

Nous préférons être transparents. Les objectifs indicatifs ci-dessous seront confirmés ensemble à votre arrivée et adaptés à votre taux d'activité :

- **15 à 20** rendez-vous qualifiés par mois.
- **3 à 5** nouveaux clients par mois sur le volet promotionnel.
- Un pipeline opérationnel qualifié et chiffré.
- Une prise de contact avec chacun des clients existants qui vous sont confiés.

ET ENSUITE : VOTRE TERRITOIRE PEUT GRANDIR

Si vous réussissez en Suisse romande et que vous en avez l'envie, nous étendrons votre territoire à la **Suisse alémanique**, puis à l'**international**, en commençant par les pays voisins. Ce n'est pas une condition d'engagement : c'est une possibilité que nous construirons avec vous.

VOTRE PROFIL

- Expérience confirmée en **vente B2B terrain**, avec des résultats chiffrés en acquisition de nouveaux clients.
- **Français** langue maternelle et bonne connaissance du tissu économique romand. Allemand et anglais : des atouts.
- Chasseur dans l'âme, à l'aise au téléphone comme sur le terrain, avec le sens de la relation dans la durée.
- Affinité pour les technologies et rigueur dans le suivi commercial.
- **Permis de conduire.**

CE QUE NOUS OFFRONS

- Une **formation complète** à notre domaine grâce à notre académie interne : technologies de capture, visites virtuelles, scans 3D et cas d'usage clients.
- Des **supports marketing** prêts à l'emploi : présentations, démonstrations, références et études de cas.
- Des **outils performants** pour suivre vos leads, vos ventes et vos résultats : CRM, tableaux de bord et analyses.
- Un **salaire fixe et une part variable** liée à vos résultats, dont les modalités seront présentées en entretien.
- Un **produit concret et différenciant**, que l'on démontre en deux minutes sur une tablette.
- L'**appui d'une équipe** technique, de production et de post-production basée en Suisse.
- À 80 %, la possibilité d'exercer une **activité annexe**, à condition qu'elle soit déclarée, non concurrente et idéalement complémentaire.
- Une **évolution** vers un territoire plus large et un rôle de responsable commercial, selon vos résultats et vos envies.

CANDIDATURE

Envoyez votre **CV** en mentionnant la référence **BD_Romandie_1026**.
Ajoutez trois lignes : votre **meilleur résultat commercial des 12 derniers mois, en chiffres**. C'est la première chose que nous lirons.

hr@alpicapture.com

Les candidatures sont traitées en toute confidentialité.