

REPRÉSENTANT DES VENTES

Notre client, Nedco, est une bannière de Rexel, leader mondial en distribution de produits, de services et de solutions électriques. Nedco est l'un des distributeurs électriques et de communication de données les plus complets au Canada avec 69 succursales à l'échelle du pays. Nedco propose une large gamme de produits de qualité dans les secteurs suivants : éclairage, communication de données, fils et câbles, gestion d'énergie et matériel électrique.

MANDAT

Nedco recherche un Représentant des ventes. Ce dernier aura comme principales fonctions de rencontrer les clients afin d'évaluer leurs besoins, de leur présenter les produits et de les conseiller à propos de leur utilisation. Pour ce faire, il doit solliciter des clients potentiels, rédiger différents rapports et contrats et d'offrir des services après-vente et du dépannage technique. Il est aussi responsable de former la clientèle quant à l'utilisation des produits qu'il représente.

Tâches principales:

- Augmenter la pénétration auprès de notre clientèle actuelle en évaluant et en présentant des solutions pour répondre à leurs besoins;
- Identifier et cultiver de nouvelles opportunités pour les produits et services industriels;
- Gérer le plan de croissance de vos nouveaux comptes assignés et ciblés;
- Travailler en étroite collaboration avec les membres de l'équipe d'automatisation industrielle, les autres services et les principaux fournisseurs afin de trouver et de créer des opportunités pour les produits et les services d'automatisation;
- Rédiger et présenter aux clients des devis et des propositions écrites;
- Apprendre, suivre et utiliser le processus de vente de l'entreprise et le système CRM (Salesforce) pour gérer votre portefeuille de ventes;
- Mener des rendez-vous commerciaux quotidiens pour entretenir les relations et créer de nouvelles opportunités d'affaires;
- S'actualiser sur les secteurs miniers et de la fabrication industrielle sur le territoire;
- S'actualiser sur les produits et services de l'entreprise et de ses partenaires;
- Développer et renforcer des relations avec les fournisseurs, les clients et les personnes-clés du secteur;
- Collaborer avec les équipes internes pour résoudre les problèmes des clients;
- Offrir la meilleure expérience client possible.

EXIGENCES

- Diplôme en ingénierie, en industrie ou en technologie;
- Connaissance et compréhension des produits d'automatisation et de leur application dans divers secteurs manufacturiers industriels;
- Connaissance des solutions PLC, IHM et logicielles (produits Schneider);
- Entre 3 et 5 ans d'expérience en vente dans le marché industriel, vendant des produits aux utilisateurs finaux et aux contracteurs;
- Expérience concrète de réussite des ventes dans l'industrie;
- Détenir une expérience dans la fourniture de solutions adaptées pour le client;

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Excellentes habiletés relationnelles et de communication;
- Sens élevé de l'organisation et de l'initiative;
- Capacité d'ouverture d'esprit et d'écoute;
- Capacité d'influence et d'utiliser ses connaissances pour faire des recommandations;
- Excellente habileté à travailler sous pression et travailler sur plusieurs dossiers à la fois.

AVANTAGES

- Rémunération concurrentielle;
- Programme d'assurances collectives;
- REER collectif;
- Programmes de perfectionnement professionnel;
- Opportunités d'avancement professionnel.

Note : L'emploi du masculin dans la présente entente a pour but d'alléger le texte et ne se veut aucunement discriminatoire.