



Gestionnaire Réseau de Distribution

Le département des Ventes de **Technimount System Inc.** a besoin de vous pour superviser la mise en œuvre quotidienne de ses plans de développement des affaires, par le biais de son réseau de Distribution, ainsi que ses clients directs. Vous aiderez le gestionnaire principal et d'autres spécialistes à planifier et développer les ventes par le réseau de distribution Nord-Américain. Comme le suggère votre titre, vous coordonnez les activités de votre réseau, y compris la valorisation de la marque, les ventes, la planification, la gestion des produits, les propositions, le suivi des projets chez vos clients, les promotions, les concours de vente. Votre rôle comporte diverses tâches, qui dépendent des objectifs de l'entreprise selon les trois (3) différents marchés.

Type de poste : Temps plein, 40h/semaine

Rémunération : Salaire et commissions

Début de l'emploi : Le plus tôt possible.

Lieu de l'emploi : Québec (Ste-Foy) – Parc Colbert

Déplacement : Déplacement requis aux États-Unis et Canada (50% du temps)

Description de l'entreprise :

Technimount System Inc., une entreprise jeune et dynamique; vend, développe et commercialise des systèmes de déploiement et fixation pour équipement médical qui peuvent être adaptés pour différentes marques de défibrillateurs, ventilateurs, pompes ou autres appareils dans les hôpitaux, services préhospitaliers d'urgence ou d'environnement militaire, afin de rendre l'équipement médical sécuritaire dans les transports.

Nos forces sont de bien comprendre le besoin du client et de trouver des solutions adaptées aux réalités du milieu. Nous concevons nos produits, à partir d'idée de client ou de produit déjà utilisé par celui-ci qu'il désire modifier.

L'équipe de **Technimount** est composée de personnel d'expérience dans le domaine d'ingénierie, d'usinage, conception, de gestion, de ventes et fabrication de plusieurs produits différents, mettant à profit leur expertise afin de répondre aux rigueurs de l'industrie et du marché en cause.

Nos produits sont distribués par un réseau de distributeurs et d'agents manufacturiers, couvrant le Canada, les Amériques, ainsi que l'Europe.

Sous la supervision du gestionnaire principal, le gestionnaire du Réseau de Distribution (NDM) :

- Génère des ventes via son réseau de distribution et des projets s'y rapportant
- Soutient la direction des ventes dans l'ensemble des activités commerciales de la division
- Répond aux questions des clients (distributeurs) et leur apporte un soutien (1^{er} niveau)
- Collabore au processus de vente et peut solliciter de nouveaux clients sur des mandats spécifiques
- Fournir les informations des prévisions de ventes clients ou prospects au gestionnaire marketing.
- Définir les besoins des clients et prospects, et participer à l'élaboration et à l'application des stratégies de ventes.
- Visiter les clients actuels et prospects dans le but de maximiser les demandes de soumissions et saisir les opportunités.
- Assurer la consolidation de toutes les informations requises, tant à l'interne qu'à l'externe, dans le but d'augmenter le pipeline de demandes de soumission.
- Rédiger et transmettre les soumissions et/ou contrats aux clients.
- Veiller à la satisfaction des clients/prospects et identifier les actions correctives.
- S'il y a lieu, participer aux réunions des autres départements de suivi de projets pour les clients/prospects assignés dans le but d'optimiser la relation commerciale.
- Participer aux activités de la division en lien avec les congrès, expositions et foires commerciales. (Canada, USA)
- Effectuer le suivi des dossiers avec les différents intervenants
- Participer à la création de nouveaux produits; (aspect ventes)
- Sortir les rapports de ventes mensuelles des représentants;
- Communiquer en français et en anglais avec les différents responsables chez nos distributeurs
- Mettre en page et corriger des documents de formation et de référence;
- Toutes autres tâches connexes;

Exigences du poste :

- Bilinguisme (français/**anglais**) obligatoire ; Parlé et écrit parfaitement
- Formation universitaire (ou collégiale) en marketing, administration ou tout autre domaine connexe ;
- Une expérience dans la vente B2B et avec les réseaux de distribution ;
- Expérience du domaine ambulancier, hospitalier et de réseau de distribution ; un atout
- Être disponible pour des déplacements occasionnels à travers le Canada et les États-Unis ;
- Grande autonomie, capacité à gérer plusieurs dossiers en même temps, sens de l'organisation et des priorités et bonne capacité à travailler sous pression ;

Compétences générales :

- Leadership ;
- Pensée critique ;
- Sens des affaires et intérêt marqué pour la vente
- Développement de l'expertise ;
- Production de résultats.
- Sens de l'initiative

Envoyer votre curriculum vitae à l'adresse suivante :
accounting@technimount.com ou par télécopieur au : 1.855.339.6351

Seuls les candidats retenus seront contactés.