



Représentant Ventés Internes

Technimount System, sous notre marque de commerce de Technologie CGC Inc., établie à Québec, a besoin de vous pour effectuer la mise en œuvre des activités quotidiennes liée à ses plans de ventes directes. Vous aiderez le (la) gestionnaire principal du département et d'autres spécialistes à planifier et à mettre en œuvre des actions liés au développement des affaires. Comme le suggère votre titre, vous participerez aux activités commerciales liés aux ventes, du démarchage jusqu'au suivi poste installation. Votre rôle comporte diverses tâches, qui dépendent des objectifs de l'entreprise selon les marchés et/ou les types de produits concernés.

Type de poste : Temps plein, 40h/semaine

Employé spécialisé : Spécialiste des ventes internes et du développement des affaires

Rémunération : À discuter, Assurance collective complète, Possibilité de bonis au rendement, etc...

Début de l'emploi : Le plus tôt possible.

Lieu de l'emploi : Québec (QUÉBEC) – Parc Armand Viau

Description de l'entreprise :

Technimount System, une entreprise Canadienne jeune et dynamique; vend, développe et commercialise des systèmes de déploiement et fixation pour équipements médicaux portables 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 activités étant importantes aux États-Unis, nous devons raffiner nos opérations de façon géographique, afin de bien servir nos clients.

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 vendus par un réseau de distributeurs et d'agents manufacturiers, couvrant le Canada, les Amériques et également par ventes directes auprès des clients.



Sous la supervision du gestionnaire principal, la personne responsable des ventes internes et du développement des affaires accomplira les tâches suivantes entre autres, mais sans s'y limiter :

- Démarchage téléphonique constant pour générer des opportunités menant à des ventes et l'atteinte du budget
- Travailler en équipe et supporter ses collègues de travail
- Gestion du processus complet - trouver des opportunités de zéro, les convertir en ventes et s'assurer du suivi et de la satisfaction du client
- Effectuer le suivi des dossiers avec les différents intervenants ; clients ou organismes potentiellement acheteur de nos produits
- Rédiger en français et en anglais différents textes et apporter les correctifs nécessaires
- Soutenir la direction des ventes dans l'ensemble des activités commerciales de la division
- Stimuler les ventes en participant aux campagnes et promotions par une interaction directe avec les clients
- Rechercher et développer les opportunités de ventes à des clients existants ou potentiels
- Expliquer le fonctionnement de nos produits par téléphone et web, afin de supporter les clients ou vendre les produits ;
- Qualifier et classer les clients afin d'organiser le potentiel des ventes par priorité
- Documenter et colliger les informations des clients dans un processus de ventes
- Identifier des opportunités de marchés, de produits potentiellement bénéfiques pour l'entreprise
- Participe à la création du contenu des outils de vente, par le biais de retro-information des clients
- Contribue et supporte des événements organisés par Technimount (Salon et exposition)
- Collabore avec la direction du marketing pour les activités de la division en lien avec les congrès, expositions et foires commerciales (Canada, USA)
- Offrir un support de 1^{er} niveau au client pour l'usage de nos produits
- Supporter la production et la création du matériel promotionnel du marketing en lien avec les marchés développés ou les informations de clients
- Mettre à jour les documents supports pour les ventes et promotions diverses
- Participer à la création de nouveaux produits (aspect ventes)
- Mettre en page et corriger des documents
- Toutes autres tâches connexes

Exigences du poste :

- Bilinguisme (français/**anglais**) **obligatoire**; parlé et écrit parfaitement
- Formation universitaire (ou collégiale) en marketing, administration ou autre domaine connexe
- Expérience en ventes et marketing requis, télémarketing un atout
- Être disponible pour des déplacements 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
- Une expérience en vente, dans le milieu de la santé ou service ambulanciers est considérée comme un atout

Compétences générales :

- ✓ Sens de l'initiative et motivation de vendre
- ✓ Pensée critique, organisée, débrouillarde
- ✓ Joueur d'Équipe
- ✓ Leadership et bon jugement
- ✓ Production de résultats

Envoyer votre curriculum vitae à l'adresse suivante : accounting@technimount.com

Seuls les candidats retenus seront contactés.