



GESTIONNAIRE DE COMPTE COUVERTURE NATIONALE - CANADA

Intitulé du poste : Gestionnaire de compte Couverture Nationale - Canada

Catégorie du poste : Permanent – Temps plein

Service/groupe : Administration ou Ventes Corporatives

Réf. poste/demande : Département des Ventes

Échelle/fourchette de salaire : Selon compétence

Type de poste : 40 hrs/semaine

Lieu : Ville de Québec, QC, Canada

Déplacements requis : Occasionnel

Expiration de l'offre : Poste comblé ou fin de mandat

Formation des candidats : Incluse

Description de l'entreprise

Technimount System, 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 et aéronautique, 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 et innovantes aux réalités du milieu. Nous concevons nos produits, à partir d'idées de clients ou de produits déjà utilisés par ceux-ci qu'ils désirent adapter. 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.

Description du poste

Relevant du Directeur des ventes, le Gestionnaire National de comptes clients est responsable de la croissance de l'entreprise par le biais d'objectifs de ventes et des priorités organisationnelles de croissance, et ce, dans le respect de la mission, des valeurs et de la vision de l'organisation. Il a comme mandat de solliciter directement des clients utilisateurs, créer et stimuler les activités du réseau de distribution, 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 différents marchés.

Ses défis d'importances ressemblent à:

- Identifier et de développer de nouveaux clients/marchés;
- Maintenir des relations fructueuses avec les clients existants et nouveaux (client direct, distributeur);
- Développer et maintenir un réseau de distribution dans le territoire géographique établi;
- Rencontrer les objectifs de ventes selon les orientations stratégiques établies.

Il doit entre-autres, sans s'y limiter à:

- Génère des ventes directement avec les clients situés partout sur le territoire désigné;
- Stimule, entretien et encourage la croissance de son réseau de distribution de son territoire;
- Réalise des recherches sur les différentes organisations et compagnies afin d'identifier des besoins potentiels pour l'entreprise et d'identifier de nouvelles pistes et de nouveaux marchés;
- Répond aux questions techniques des clients (distributeurs) et leur apporte un soutien (1^{er} niveau)
- Présente et démontre les systèmes de fixation et gestion d'équipement médical portable aux clients;
- Soutient la direction des ventes dans l'ensemble des activités commerciales de la division;
- 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 ou ventes;
- 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;
- Maintient à jour les informations liées au CRM;
- 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, lettres d'entente et/ou contrats aux clients directes;
- 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 comme les congrès, expositions et foires commerciales (Canada, USA)
- Effectuer le suivi des dossiers avec les différents intervenants;
- Toutes autres tâches connexes;
- Réaliser des recherches pour identifier les besoins des clients et pour connaître leur processus décisionnel d'achat de services;
- Planifier et organiser des stratégies de ventes pour les marchés visés, toujours en maximisant le retour sur investissement pour le territoire/segment de marché;

- Contacter les clients potentiels par téléphone, par courrier électronique ou via les réseaux sociaux pour établir des contacts et organiser des rencontres clients;
- Demeurer à l'affût des produits et services, des conditions du marché, des activités concurrentielles, des tendances;
- Assurer une veille sur les nouvelles tendances du secteur d'activité de l'entreprise;
- Repérer des segments d'activité sur lesquels investir, afin de recruter plus de clients;
- Participer aux activités permettant de valoriser l'entreprise sur le marché;
- Représenter l'entreprise, notamment auprès des investisseurs, collaborateurs, partenaires et clients;
- Entretenir une culture d'entreprise et fédérer les équipes autour d'un projet commun.

Compétences à privilégier

- Capacité à gérer un important segment d'entreprise lié au développement des affaires;
- Très bonnes connaissances en ventes, marketing;
- Capacité à gérer un système CRM
- Compétences commerciales solides pour négocier avec les clients, les partenaires, les collaborateurs;
- Maîtrise des techniques de communication;
- Très bonne connaissance des concurrents de l'entreprise et des clients;
- Bon sens du marketing pour développer les stratégies clients;
- Excellente culture générale : politique, économique, sociale, culturelle...
- Compétences managériales pour collaborer avec les différents départements de l'entreprise;
- Capacité à s'entourer des bonnes ressources et d'agir comme supporteur;
- Facilité de compréhension avec la relation B2B et avec les services Gouvernementaux

Clientèle potentielle

- Service ambulancier et premier répondant
- Service d'urgence et incendie – (avec soins de santé)
- Service d'évacuation médicale aérien
- Centre hospitalier et centre de santé
- Agence Gouvernementale et autre niveau d'autorité en santé

Expériences et formations requises

- Baccalauréat en Administration, Droit, Finance, ou domaine connexe
- Minimum de 5 ans d'expérience comme représentant des ventes ou marketing
- Forte expérience en gestion de réseau de distribution
- Expérience en gestion, administration, Ventes, Droit des affaires
- Parfaitement bilingue oral et écrit – Français et Anglais
- Souci du détail, organisé et capacité à gérer plusieurs projets simultanément
- Maîtrise de la Suite Office dont Excel et Word

Compétences

- Leadership; Développeur et chasseur d'opportunités
- Facilité de développer un réseau de contacts
- Aime voyager pour le travail
- Pensée critique; sens de l'organisation et du résultat
- Développement de l'expertise
- Production de résultats, orienté sur l'atteinte d'objectifs
- Sens de l'initiative et de l'engagement
- Connaissance des marchés, des industries desservies et ayant la capacité de comprendre et d'articuler les aspects techniques des produits et des services
- Compétences en résolution de problèmes et aptitude à déterminer les solutions appropriées pour les clients
- Capacité de saisir & expliquer rapidement des concepts et de faire des liens pour la vente de produits
- Collecter, mettre à jour et utiliser les données à partir du système de gestion des clients (CRM)
- Capacité de bien gérer son temps, afin d'optimiser ses déplacements
- Autonome, persévérant et ingénieux dans la poursuite de pistes, de prospects et d'opportunités
- Aptitudes marquées d'écoute et de communication
- Orientation service client

Atouts et avantages

- Résistance au stress
- Grande disponibilité
- Aisance relationnelle
- Organisé
- Créativité
- Soucis au détail
- Dévoué

Candidatures acceptées par :

Télécopieur ou adresse de courriel : accounting@technimount.com ou omartel@technimount.com

Ligne d'objet : Offre d'emploi

Adresse de courrier :

M. Olivier Martel
Technimount System – Division Technimount Medical Inc.
100-3770, rue Jean Marchand
Ville de Québec, QC, Canada G2C 1Y6