



Stagiaire en Ventes

Intitulé du poste : Stagiaire en ventes

Service/groupe : Ventes

Réf. poste/demande : Stagiaire/ Ventes

Échelle/fourchette de salaire : Selon compétence

Type de poste : 40 hrs/semaine

Lieu : Ville de Québec, QC, Canada

Déplacements requis : Non

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 client ou de produits 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.

Description du poste

Sous la supervision du Directeur des ventes et de la Gestionnaire du service à la clientèle, tu devras aider l'entreprise à établir des bases solides pour le département des ventes en mettant à profit tes talents dans la prospection de nouveaux clients. Tu auras diverses responsabilités qui te permettront de bien développer tes aptitudes dans le domaine de la vente, incluant : le démarchage, le profilage, le suivi et la gestion de dossier clients. Une liste d'objectifs bi-hebdomadaire réaliste sera présentée au début de chaque deux semaines. Un suivi sommaire du progrès sera assuré par le superviseur direct sur une base journalière et une revue de l'atteinte des objectifs fixés sera complétée à la fin de chaque deux semaines.

Tu devrais entre-autre

- Recherchez des clients potentiels sur différents plates-formes (exemple : site Web, LinkedIn, ect.)
- Établir un premier contact pour vérifier la validité des informations recueillies, en recueillir d'avantage, ect.
- Entrer, maintenir et corriger la base de données CRM
- Contactez les prospects par téléphone et/ou e-mail pour aider dans le processus de qualification
- Supporter l'équipe de ventes dans ses actions et participer à leurs activités

Expériences et formations requises

- Anglophone ou Bilingue (français, anglais) – tant à l'écrit qu'à l'oral (notre clientèle est 99% anglophone)
- Formation scolaire pertinente de niveau collégial ou universitaire
- Expérience en ventes internes, support téléphonique ou télémarketing considéré comme un atout
- Autonomie et capacité à gérer plusieurs dossiers en même temps
- Sens de l'organisation et des priorités

Compétences à privilégier

- Esprit d'équipe
- Organisation
- Dynamisme
- Sens de l'initiative
- Contact facile avec une clientèle anglophones

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