



Poste de Gestionnaire National de comptes clients

Fonction : Spécialiste des ventes et du développement des affaires

Type de poste : Temps plein, 40h/semaine

Rémunération : À discuter, salaire de base plus bonis au rendement, assurance collective complète, etc...

Début de l'emploi : Le plus tôt possible.

Lieu de l'emploi : Ville de Québec et sur la route selon territoire préétabli

Description de l'entreprise :

Technimount System est une entreprise Québécoise jeune et dynamique. Elle vend, développe et commercialise des systèmes de fixation pour équipements médicaux portables. Nos équipements sont destinés aux services ambulanciers, aux hôpitaux, aux transports aéroportés de patients et même au domaine militaire. Notre but est de rendre le transport des équipements médicaux sécuritaire.

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, entretient 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 (1er niveau)
- Présente et démontre les systèmes de fixation et autres appareils médicaux 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 Techniques souhaitées

- 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



- Hôpitaux, Centre de Santé, et autres
- Militaire et Garde Côtière

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
- Sens des affaires et intérêt marqué pour la vente
- 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
- Sens de l'organisation
- Créativité
- Soucis au détail

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

N.B. Seuls les candidats retenus seront contactés.