

Description de poste

Représentant(e) Équipements de désinfection et de décontamination.

M-DOC-09-01-316 – R1: 2024-07-02

TITRE DU POSTE

Représentant(e) des produits de désinfection et de décontamination

DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Technimount System est une entreprise québécoise jeune et dynamique. Elle conçoit, développe et fabrique ses propres produits avec une expertise locale, tout en étant également un fier distributeur canadien de solutions EMS innovantes provenant de partenaires internationaux. Nos équipements sont conçus pour répondre aux besoins des services ambulanciers, des hôpitaux, du transport aéroporté de patients et même du domaine militaire. Notre mission est d'assurer la sécurité lors du transport des équipements médicaux en offrant des systèmes robustes et fiables.

SOUS LA SUPERVISION DU (DE LA) :

Directeur(trice) Ventes / ou du Président

SOMMAIRE

Relevant de la direction des ventes, le représentant ou gestionnaire de compte est responsable de présenter, expliquer et proposer des solutions liées à la décontamination et la désinfection des environnements à risque de contamination. Le Gestionnaire de compte a comme mandat de répondre aux clients, effectuer les suivis indiqués aux dossiers des clients, en personne, à partir de service téléphonique ou application de contact (courriel, texto, etc.), afin de supporter les ventes, le service, et la logistique dans un cadre de support clinique et de vente de produits très spécifiques et complexes. De plus, cette personne pourra également assister la Direction des ventes afin de supporter des tâches liées à la gestion du département.

LES AXES D'IMPORTANCES AU POSTE

- **Présentation et vente de produits** : Promouvoir des solutions médicales innovantes pour la prévention des infections et la décontamination auprès des hôpitaux, cliniques, établissements de santé, services préhospitaliers d'urgence, réseaux scolaires, services agroalimentaires et autres.
- **Formation et support technique** : Former le personnel désigné à l'utilisation des produits et fournir un soutien technique et clinique pour garantir leur efficacité.
- **Analyse des besoins** : Collaborer avec les professionnels de santé et les gestionnaires en salubrité pour identifier leurs besoins spécifiques en matière de prévention et contrôle des infections.
- **Suivi des clients** : Maintenir des relations solides avec les clients existants et identifier de nouvelles opportunités de partenariat.
- **Veille réglementaire et scientifique** : Rester informé des dernières avancées scientifiques et des réglementations en matière de contrôle des infections.



Description de poste

Représentant(e) Équipements de désinfection et de décontamination.

M-DOC-09-01-316 – R1: 2024-07-02

RESPONSABILITÉS PRINCIPALES DU POSTE

- Répondre aux questions des clients selon les différents canaux de communication: portail relation client (CRM), courriels, formulaire de contact sur le site web, téléphone, etc.
- Analyser les besoins des clients et proposer des solutions appropriées à leurs besoins.
- Construire les soumissions de produits selon les demandes des clients, ou les indications des vendeurs et leur acheminer pour confirmations.
- Obtenir et documenter les confirmations des clients dans le portail CRM et transformer la soumission en ordre de vente officiel.
- Effectuer le suivi des commandes en cours de production et notifier les clients lorsque des conditions doivent être modifiées et nécessitent leur accord (ex : logistique de transport, délais, remplacement de produit, changement de quantités ou de prix, etc.)
- Tenir à jour constamment les dossiers clients dans le CRM en étant responsable de créer les nouveaux dossiers, entrer les informations de contact et financières requises. Effectuer les suivis généraux indiqués dans les dossiers et documente les interactions avec les clients dans ces dossiers.
- Envoyer périodiquement les campagnes de sondage de satisfaction client.
- Répondre aux questions techniques et cliniques des clients et leur apporter un soutien de premier niveau lorsque possible, sinon faire escalader à l'équipe de support technique (second niveau).
- Collaborer au processus de vente et d'appel d'offres et, le cas échéant, solliciter de nouveaux clients sur des mandats spécifiques.
- Répondre aux demandes en provenance du site web concernant les demandes de prix, de livraison, etc.
- 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.
- Effectuer le suivi des dossiers avec les différents intervenants.

EXIGENCES DE COMPÉTENCE

- DEC en soins infirmiers, et/ou baccalauréat en Sciences infirmières, ou autre formation académique jugée équivalente.
- Le microprogramme de 2e cycle en prévention et contrôle des infections (ou autre formation jugée équivalente) constitue un atout appréciable.
- Connaissance approfondie en prévention et contrôle des infections, des produits actuellement sur le marché et des normes de santé.
- Expérience en prévention et contrôle des infections en milieu hospitalier, para-hospitalier ou dans un organisme en santé publique.
- Expérience en tant que représentant dans le domaine de la santé constitue un atout.
- Excellente connaissance la suite Office (Excel, Word, Outlook) et de l'utilisation de programmes sur la plateforme Windows.
- Capacité à travailler avec des échéanciers serrés.
- Excellente capacité de communication et de relations interpersonnelles.
- Habileté à collaborer et à travailler en équipe.



Description de poste Représentant(e) Équipements de désinfection et de décontamination.

M-DOC-09-01-316 – R1: 2024-07-02

- Bilingue – français et anglais (écrit et parlé).
- Expérience avec les systèmes de gestion de la clientèle (CRM) constitue un atout.
- Capacité à établir des relations de confiance avec les clients.

APTITUDES ET PERSONNALITÉ

- Souci du détail, organisé(e) et capacité à gérer plusieurs projets simultanément.
- Curiosité scientifique.
- Facilité à développer un réseau de contacts.
- Pensée critique ; sens de l'organisation et du résultat.
- Orientation vers la production de résultats et de l'atteinte d'objectifs.
- Sens de l'initiative et de l'engagement.
- Compétences en résolution de problèmes et aptitude à déterminer les solutions appropriées pour les clients.
- Collecter, mettre à jour et utiliser les données à partir du système de gestion des clients (CRM).
- Autonome, persévérant et ingénieux dans la poursuite de pistes, de prospects et d'opportunités.
- Aptitudes marquées pour l'écoute et la communication.
- Orientation service client.
- Connaissance du marché des services d'urgence ou du milieu médical.
- Facilité de compréhension des relation B2B et avec les services gouvernementaux.

SOUSSION DE CANDIDATURE

SVP, soumettre votre candidature à accounting@technimount.com