

OFFRE D'EMPLOI DÉLÉGUÉ COMMERCIAL

Tu as le profil à carburer aux défis? Tu as la conviction qu'aucune porte n'est infranchissable? Tu as comme ambition d'avoir la capacité de vendre plus rapidement que nous avons la capacité de produire...! Et bien n'attends plus...! C'est toi qu'on cherche!

Toujours à l'affût des nouvelles techniques, Cameron Structures de Bâtiment est en constante évolution. Leader dans le domaine du préfabriqué en bois depuis 2005, nous sommes aujourd'hui à la recherche de la perle rare, qui avec nous, travaillera au développement du marché ainsi qu'au positionnement de notre nouveau produit Camurlat™ à travers le réseau des quincailleries et des matériaux de construction du Québec.

Principales responsabilités

- Établir des relations commerciales avec de nouveaux clients et décrocher des opportunités d'affaires potentielles avec nos clients existants ;
- Effectuer un suivi régulier et rigoureux avec nos clients existants afin d'identifier les éléments positifs ainsi que les possibilités d'amélioration de performance ;
- Assurer à travers le réseau de distribution et clients la réalisation des objectifs de ventes, le respect des opérations, des politiques administratives et d'une mise en marché avant-gardiste ;
- Participer à la formation, au support et au coaching du réseau de distribution
- Atteindre les objectifs de vente qui seront établis ;
- Fournir les informations pour tenir à jour les fiches de clients, de prospects et des offres de service ;
- Coordonner les rencontres de présentation aux prospects ;
- Répondre aux demandes de renseignements sur les produits et services ;
- Comprendre les besoins des clients et préparer les offres

Qualifications souhaitées

- 5 ans d'expérience comme gestionnaire de territoire avec des antécédents de ventes vérifiables ainsi qu'une expertise en vente conseil et solutions sur mesure ;
- Bilinguisme ;
- Connaissance du milieu de la construction (compréhension de projet et connaissance des matériaux) ;



Compétences recherchées

- Avoir un fort esprit d'initiative ;
- Facilité à bien communiquer ;
- Avoir de grandes capacités d'influence ;
- Aptitudes à communiquer tant à l'oral qu'à l'écrit ;
- Être autonome, débrouillard et avoir un bon sens de l'écoute.

Ce que l'on cherche, c'est un profil entrepreneur (e). Une personne prête à tout pour atteindre ses objectifs. Une personne dont le charisme permettra de développer et de créer, des partenariats à long terme tout en bâtissant une relation de confiance.

Renseignements complémentaires

- Salaire : commission (pourcentage sur les ventes)
- Allocation pour voiture
- Régime d'assurances collectives et plus encore!
- Territoire à couvrir : Province de Québec (des territoires attirés seront éventuellement à déterminer)

Date d'entrée en fonction : dès que possible

Ce poste s'adresse autant aux hommes qu'aux femmes à la recherche d'une équipe dynamique !

Ce défi t'intéresse ? Vas-y, fais-nous parvenir ton CV à l'attention de Stéphanie Bédard s.bedard@murscameron.com.