

23/01/2024

REPRÉSENTANT(E) DES VENTES

VALLÉE

Saint-Alban, QC

Temps plein, Permanent

Jour



DESCRIPTION

Salaire offert : Selon expérience

Types de poste : Temps plein, Permanent

Horaires : Jour

Nombre d'heures par semaine : 40

*Utilisation du masculin seulement pour alléger le texte.

Sous la supervision du directeur des ventes, le titulaire de ce poste a comme fonction première d'atteindre les objectifs de ventes pour les marchés qui lui sont assignés en conseillant les clients dans leurs projets de manutention mobile. Il doit assurer une bonne couverture de ses clients, faire de la prospection, développer et/ou renforcer la relation d'affaires. Le titulaire du poste aura à se déplacer au minimum 2 semaines par mois dans les différentes régions du Québec.

Vous êtes organisé, vous aimez appliquer une approche de vente structurée et mettre en place des stratégies de couverture de marché efficaces ? Vous aimez performer dans le domaine de la vente et représentation dans un environnement où le service client est la priorité numéro un ?

Vous aimez atteindre vos objectifs, vendre la valeur d'un produit de qualité et y mettre l'effort nécessaire ?

Vous êtes reconnu pour votre approche efficace et respectueuse ? Vous aimeriez faire bouger les choses et participer au bon roulement d'une entreprise manufacturière de produits uniques en Amérique du Nord, tout en restant dans le feu de l'action ?

Vous êtes à la recherche d'un défi stimulant dans une compagnie dynamique et en croissance ? Vous êtes un joueur d'équipe passionné possédant de l'initiative et une attitude positive ? Voici le poste parfait pour vous, appliquez sans tarder !

RESPONSABILITÉS

Développer les opportunités de ventes de son territoire sur les marchés assignés tant pour les clients existants que les clients futurs ;

Prospecter en vue d'accroître la taille du portefeuille de clients de son territoire sur les marchés assignés ;
Participer à développer et organiser les méthodes de couverture et suivis des opportunités ;
Entretenir et assurer la rétention des clients actifs de son territoire pour les marchés assignés;
Écouter et comprendre les besoins clients, produire des rapports de visite pertinents ;
Développer les ventes et la rentabilité auprès des distributeurs de son territoire ;
Savoir démontrer la valeur ajoutée des produits Vallée pour les opérations des clients soit par des comparaisons de produit ou par des études économiques;
Développer une relation de long terme et offrir un service de qualité auprès de la clientèle de son territoire ;
Promouvoir l'ensemble des produits et services et l'image de marque de Vallée ;
Évaluer et gérer les opportunités d'affaires et les projets potentiels ;
Préparer et présenter les propositions en vue de conclure les ventes ;
Optimiser et planifier ses déplacements, afin de réduire les frais engendrés et maximiser les opportunités;
Se maintenir à jour sur les changements au niveau des marchés prioritaires, de la clientèle, de la compétition et des exigences techniques des différents types de produits ;
Maintenir et faire progresser le taux de satisfaction des clients de son territoire assigné;
Participer aux activités et événements pertinents à la couverture des marchés assignés ;
Gérer son pipeline de ventes en utilisant le CRM ;
Effectuer toutes autres tâches connexes.

EXIGENCES

Expérience pertinente dans la vente technique (5 ans minimum)
Être à l'aise avec les outils informatiques et logiciels tel que CRM et la suite Office
Intérêt et connaissance des machineries lourdes et de leur utilisation
Vouloir offrir un excellent service interne
Connaissance des équipements de levage serait un atout
Bonne capacité à écouter et comprendre les besoins clients
Facilité à établir des relations efficaces et de travailler en équipe avec de multiples intervenants
Assiduité, ponctualité, disponibilité et sens de la responsabilité
Excellente gestion des priorités et proactif
Français niveau avancé et anglais fonctionnel

Travailler chez Vallée c'est :

Travailler dans une entreprise ayant une expertise de plus de 65 ans
Vouloir servir les clients de façon efficace
Travailler avec des gens passionnés
Être fier des produits mis en marché
Aimer vendre la qualité et l'efficacité d'un produit
Vivre et faire vivre les valeurs de l'entreprise soit le bonheur, la fierté et l'efficacité

Termes et Conditions:

Salaire : concurrentiel selon expérience.

Horaire de de base de 40 heures par semaine, appelé à voyager 2 à 3 semaines par mois.

Gamme complète d'avantages sociaux

Ambiance unique, conviviale et projets stimulants

À proximité d'un nouveau développement résidentiel

À 300 m. du Parc naturel régional de Portneuf

Véhicule de compagnie fourni

*Seuls les candidats retenus seront contactés

DATE D'ENTRÉE EN FONCTION

Dès que possible



NOM DE L'ENTREPRISE :

VALLÉE

Fondée en 1956 par M. Oscar Vallée à Saint-Alban (Portneuf) au Québec, Vallée est le seul fabricant canadien spécialisé dans la conception et la fabrication de chariots élévateurs articulés à quatre roues motrices et d'outils de levage certifiés pour machinerie. Au fil du temps, Vallée s'est forgé une expertise renommée en Amérique du Nord pour tout ce qui touche la production, l'adaptation, l'entretien et la réparation de fourches, portes-fourches et mâts de levage sur chariots ainsi que pour les chargeurs sur roues (loaders). Mission de Vallée: Offrir un service renommé et une expertise complète pour les solutions de manutention mobile de nos clients.

Valeurs: Bonheur, fierté et efficacité Site web pour découvrir les produits et services: vallee.ca

Numéro de téléphone: 1-800-267-0355 ou 418-268-8955 Courriel: info@vallee.ca Suivez-

nous sur Facebook , LinkedIn, YouTube et Instagram:

<https://www.facebook.com/vallee.equipment> [https://www.linkedin.com/company/vallee-](https://www.linkedin.com/company/vallee-equipment)

[equipment](https://www.instagram.com/vallee_equipment) [https://www.instagram.com/vallee_](https://www.instagram.com/vallee_equipment)

ADRESSE PRINCIPALE :

310, rue Principale

Saint-Alban (QC)

G0A3B0

Téléphone : 418-268-8955

Courriel: amelie.perreault@vallee.ca

Contactez-nous par Facebook Messenger!

Site Internet: vallee.ca

