

OFFRE D'EMPLOI

Marktech est à la recherche d'un(e) représentant(e) des ventes internes techniques pour rejoindre une équipe de vente dynamique de sept personnes. Représentant des fournisseurs de renommée mondiale et des produits de qualité depuis 1985, Marktech (www.marktech.ca) sert les fabricants d'équipement d'origine (OEM) ainsi que d'entretien et de réparation des opérations (MRO) partout au Canada dans les secteurs de l'équipement et de la machinerie industriels, la quincaillerie commerciale et résidentielle, le transport et le mobilier de bureau et médical.

Vous pouvez vous attendre à un salaire de base compétitif plus une prime basée sur le partage des bénéfices, ainsi que de nombreux autres avantages, y compris l'assurance collective, un programme de vacances intéressant et des possibilités de développement personnel et professionnel.

La personne recherchée résidera de préférence dans la grande région de Montréal et le travail s'effectuera à partir de votre domicile.

Marktech a défini sa raison d'être comme étant « nous aidons nos fournisseurs et nos clients à réussir », et nous croyons en cette idée. De plus, nous avons défini nos valeurs comme étant la confiance les uns envers les autres, l'équilibre entre la vie professionnelle et la vie personnelle, la collaboration et la communication, le succès collectif et le respect.

Les candidats devront partager nos valeurs.

Le poste de représentant des ventes internes techniques comprend les connaissances, les qualités et les responsabilités suivantes :

Responsabilités

- Agira à titre de support immédiat aux représentants externes pour le Canada
- Assurera la bonne gestion du processus de vente, y compris le repérage de clients potentiels, la proposition de solutions et la coordination du service après-vente
- Identifiera de nouvelles occasions d'affaires et de nouveaux marchés pour les clients existants

Connaissances

- Expérience en tant que représentant des ventes
- Bonne capacité de compréhension en mécanique et en électrique pour comprendre et visualiser comment les produits techniques travaillent et où ils peuvent être utilisés
- Habiletés à comprendre les besoins des clients et à y répondre efficacement

- Bonnes compétences informatiques (Outlook, Excel, Word et travail sur des portails web)

Qualités

- Proactif et agressif dans le développement de l'entreprise
- Organisé, débrouillard, capable de résoudre des problèmes et a la capacité d'établir des priorités entre les nombreuses tâches.
- Travailleur passionné et capable de leadership
- Bilingue en français et en anglais, autant au parlé qu'à l'écrit
- Discipliné et capable de gérer son temps dans un contexte de travail à domicile
- Capable d'avoir une vision globale du processus de vente afin de qualifier les opportunités d'affaire et de gérer des projets

Informations générales

- Début dès que possible
- Temps plein
- 35 heures par semaine.

Nous contacter

Si vous êtes intéressé par cette opportunité, s'il vous plaît faire parvenir votre demande à l'adresse info@marktech.ca.

JOB OFFER

Looking for an inside technical sales representative to join a dynamic, seven-person sales team representing world renowned suppliers and quality products since 1985. Marktech (www.marktech.ca) serves Original Equipment Manufacturers (OEM) and Maintenance, Repair and Operations (MRO) everywhere in Canada in the industrial equipment and machinery, commercial and residential hardware, transportation and office and medical furniture sectors.

You can expect a competitive base salary plus bonus program based on profit sharing, as well as numerous other benefits including competitive group insurance, great vacation program, as well as opportunities for personal and professional development.

The person we are looking for should live in the greater Montreal area and will work from a home office.

Marktech has defined its purpose as “we help our customers and suppliers succeed” and we believe in this. We have also defined our values to be trust, work and life balance, collaboration and communication, collective success and respect. **Candidates must share our values.**

Responsibilities

- Directly support the external sales representatives in Canada
- Ensure proper management of the sales process, including the identification of potential customers, providing solutions and coordination of after-sales service.
- Identify new business opportunities and new markets for existing customers

Competencies

- Experience as a sales representative
- Good ability to understand mechanical and electrical systems to understand and visualize how technical products work and where they can be used
- Ability to understand the customers’ needs and what solutions would fit them
- Good computer skills (Outlook, Excel, Word and working with web portals)

Qualities

- Proactive and aggressive in business development
- Organized, resourceful problem solver, ability to prioritize between many tasks
- Passionate and able to lead
- Speaks and writes french and english well
- Works well from a home office

T. 514.333.1555

MARKTECH.CA

info@marktech.ca

We help our suppliers and customers succeed

- Can have a global vision of the sales process to qualify an opportunity and to manage projects

Position Details

- Starting as soon as possible
- Full time
- 35 hours per week

Contact Information

If you are interested in this opportunity, please forward your application to info@marktech.ca.

T. 514.333.1555

MARKTECH.CA

info@marktech.ca

We help our suppliers and customers succeed