

Fondée en 1985, Marktech est une agence de vente en pleine croissance qui représente des fournisseurs internationaux dans de nombreux secteurs, notamment l'automatisation et la robotique, les machines industrielles, le transport, la santé et l'agriculture. Nous couvrons l'ensemble du Canada.

Au-delà de sa large gamme de produits standardisés provenant de fournisseurs de classe mondiale, Marktech propose également des composants personnalisés pour les applications de nos clients afin de les aider à atteindre des performances et une rentabilité plus élevée.

Chez Marktech, nous aidons nos clients et fournisseurs à réussir.

Représentant des ventes

Nous recherchons quelqu'un qui saura gérer, sécuriser et développer le marché du Québec et des provinces de l'Atlantique pour notre gamme de fournisseurs de classe mondiale.

Détails du poste

- Vous travaillerez de la maison, en utilisant l'équipement fourni par Marktech
- Vous rendrez compte directement au propriétaire
- Vous commencerez à temps plein

Ce poste vous convient-il?

- Êtes-vous passionné par le développement commercial? Nous avons d'excellents fournisseurs avec et un grand potentiel de croissance.
- Recherchez-vous une équipe qui vous aidera, vous soutiendra et partagera les succès de chacun? Nous avons un plan de rémunération qui vous récompense ainsi que l'équipe pour la croissance générée par tous.
- Souhaitez-vous faire partie d'une entreprise où vos contributions comptent vraiment? Nous prenons des décisions ensemble pour améliorer notre manière de travailler.
- Avez-vous entendu parler du 'tribal leadership'? C'est une manière d'aider les organisations à améliorer les interactions entre les personnes pour les aider à réussir. Êtes-vous curieux d'en savoir plus?
- Pensez-vous pouvoir travailler de manière plus efficace en travaillant depuis votre domicile plutôt qu'en vous rendant au bureau?

- Nous avons défini notre mission comme étant "Nous aidons nos clients et nos fournisseurs à réussir", et nous avons également défini nos valeurs comme étant la confiance, le respect, la collaboration et la communication, la passion, balance travail / personnel et le succès collectif. Pensez-vous pouvoir partager ces valeurs?
- Rejoindre et aider une équipe de vente dynamique de neuf personnes serait-il motivant pour vous?

Si vous avez répondu oui aux questions ci-dessus, continuez à lire...

Qualifications

- Solide connaissance des fabricants d'équipements d'origine (OEM), y compris dans tout ou une partie des secteurs suivants : automatisation et robotique, machines industrielles, santé et agriculture.
- Solides compétences de prospection et persévérance
- Passionné et capable de diriger
- Vision globale du processus de vente, de la qualification d'une opportunité à la gestion de projets
- Solides aptitudes mécaniques et électriques pour comprendre et visualiser le fonctionnement des produits techniques et où ils peuvent être utilisés
- Bonnes compétences informatiques (Outlook, Excel, Word, PowerPoint, et travail sur des portails Internet)
- Bien organisé avec de bonnes compétences en gestion du temps, en gestion des tâches et capacité à gérer des priorités concurrentes
- Capacité à communiquer efficacement en français et en anglais à l'oral et à l'écrit
- Capacité à travailler efficacement et avec succès depuis un bureau à domicile

Responsabilités

- Assurer la gestion adéquate du processus de vente, y compris l'identification des clients potentiels, la proposition de solutions et la coordination du service après-vente
- Identifier les opportunités de croissance stratégiques dans le territoire auprès des clients nouveaux et existants
- Fournir régulièrement des mises à jour concernant les comptes clés et les opportunités
- Préparer et réaliser des présentations de vente professionnelles
- Aider les fournisseurs à obtenir des informations, des spécifications de conception et d'autres documents et informations, au besoin

T 514.333.1555

MARKTECH.CA

info@marktech.ca

We help our customers and suppliers
succeed

Nous aidons nos clients et nos fournisseurs
à réussir

- Résoudre les problèmes jusqu'à une résolution réussie pour les clients et les fournisseurs
- Fournir des prévisions de vente pour les comptes clés
- Travailler dans les CRM des fournisseurs et de Marktech
- Établir et maintenir une relation positive continue avec les fournisseurs et les comptes clés
- Rester informé des changements dans l'industrie et le territoire, y compris les tendances, les nouveaux produits et les nouveaux clients cibles

Voyages

- Dois détenir un permis de conduire et un passeport valide
- Déplacements hebdomadaires dans le territoire avec des séjours limités
- Déplacements périodiques pour des réunions de vente, des salons professionnels et des formations dans les installations de nos fournisseurs

Rémunération

- Salaire de base + programme de commission individuelle + programme de commission de groupe
- Plan d'assurance groupe
- Programme de vacances
- Allocation voiture
- Ordinateur et iPhone fournis, y compris le service cellulaire
- Le service Internet à domicile et tous les frais professionnels habituels sont remboursés
- Nous prenons en charge les formations dans les installations des fournisseurs
- Opportunités de développement personnel et professionnel

Coordonnées de contact

Si vous êtes intéressé par cette opportunité, veuillez envoyer votre candidature directement à Gilbert Leblond, Président et propriétaire à gilbertl@marktech.ca.

T 514.333.1555

MARKTECH.CA

info@marktech.ca

We help our customers and suppliers
succeed

Nous aidons nos clients et nos fournisseurs
à réussir