



AFFICHAGE DE POSTE

Poste : Représentant des ventes technique - Province de Québec
Service : Ventes
Type d'emploi : Temps plein/permanent
Endroit : 9355, route Transcanadienne, Ville St-Laurent, Québec

Alumicor est un leader dans le marché avec plusieurs usines dans l'ensemble du Canada. Nous sommes conscients que la constance de notre réussite dépend beaucoup des relations que nous établissons avec nos employés, nos fournisseurs, nos clients et nos actionnaires. Ce sont là des partenariats que nous établissons depuis plus d'un demi-siècle.

DESCRIPTION D'EMPLOI :

Alumicor a besoin d'un représentant des ventes technique pour rejoindre son équipe.

Responsabilités :

- Gérer le processus de démarchage actuel en y consacrant le temps et les ressources appropriés afin d'évaluer le potentiel de relation à long terme et les possibilités financières des prospects
- Se renseigner sur les projets de construction potentiels, présenter nos capacités et notre gamme de produits aux décideurs clés dans le cadre de rencontres et de programmes de déjeuners-causeries, et démontrer efficacement où et comment Alumicor ajoutera de la valeur à leurs projets
- Traiter les demandes d'information provenant d'entrepreneurs spécialisés, de propriétaires, d'architectes et autres consultants, et cerner leurs besoins; proposer des solutions adaptées aux exigences de chaque projet
- Assurer la coordination avec les estimateurs de l'entreprise, les représentants des ventes internes et du service à la clientèle et les directeurs de projet pour développer des idées et fournir des solutions clients approfondies
- Voyager au besoin pour relancer des prospects, faire des présentations et faire la liaison avec les clients
- Servir de point de contact unique pour les principaux comptes; administrer tous les services pour les clients tels que les essais, la mise en œuvre des programmes de vente, la formation et le soutien permanent selon les besoins
- Gérer et faire croître les activités liées aux comptes principaux afin de générer des ventes rentables et une bonne satisfaction de la clientèle
- Collaborer avec les personnes-ressources chez les clients, jusqu'au niveau de la haute direction inclusivement, afin de définir les besoins et de fournir des solutions
- Identifier et cibler de nouvelles occasions de ventes commerciales
- Promouvoir et préserver l'image de marque de l'entreprise et son identité dans le marché
- Établir des objectifs de vente par territoire ou secteur; gérer tous les aspects des initiatives de vente stratégiques pour ces régions



- Assurer un suivi efficace des prospects, p. ex. en transmettant de la documentation, en faisant visiter des usines, en présentant des devis et en effectuant des suivis en temps opportun
- Contribuer et aider à l'élaboration des présentations et d'autres documents de marketing
- Créer et faire des présentations de vente approfondies qui soulignent les avantages principaux, la rentabilité et la valeur des produits et services de l'entreprise
- Identifier et résoudre les risques associés à la prestation et/ou l'exécution des contrats avec les clients; gérer les attentes des clients tout au long de l'exécution des contrats
- Assurer une liaison client cohérente à l'externe pour veiller à ce que les obligations contractuelles soient respectées et à ce que la résolution des problèmes suive à l'interne le processus hiérarchique approprié
- Aider à la collecte, l'analyse et la présentation périodiques des données relatives à la performance du service des ventes en matière d'amélioration continue (p. ex. temps de préparation des devis, niveau des activités de devis, taux de conclusions de vente et nouvelles ventes commerciales)
- Surveiller les tâches quotidiennes liées aux projets pour assurer la livraison des produits au client en temps opportun
- Servir de liaison avec les fonctions d'achat du client et l'équipe de service à la clientèle, selon les besoins
- En conjonction avec la gestion des achats et du matériel, veiller à ce que des exigences soient définies pour les programmes clients et les approbations nécessaires
- Animer les rencontres entre les différentes fonctions de fabrication et d'administration de l'entreprise pour assurer la conformité aux exigences des clients
- Participer aux négociations et à l'établissement des modalités des contrats conclus
- Servir de principale personne-ressource pour l'administration du programme auprès du personnel technique et de gestion des programmes chez les clients
- Par segment ciblé, aider à l'établissement de listes de nouveaux clients potentiels et préparer des profils de prospect
- Participer à la recherche sur le segment de marché ciblé et à l'établissement des profils de prospect
- Appeler et visiter régulièrement les clients et les prospects, p. ex. architectes, ingénieurs, entrepreneurs généraux, utilisateurs finaux; visites de développement commercial
- Veiller à ce que les clients soient informés des activités de préparation de devis et de livraison, ainsi que des questions concernant la fabrication et la qualité
- Obtenir les exigences du client en matière de livraison et les transmettre à l'équipe du service à la clientèle; obtenir des promesses de livraison, des rapports d'étape, etc., et en faire part au client au besoin
- Assister, au besoin, à des réunions de planification et d'exécution
- Participer aux activités de l'équipe d'amélioration continue
- Suivre les indicateurs de performance clés, selon le besoin
- Analyser et surveiller les marges sur les produits et résumer les résultats dans des présentations à la haute direction
- Aider le v.-p., Ventes et, au besoin, les v.-p., Marketing, Estimation et Service à la clientèle
- Peut être appelé à participer à la formation de nouveaux employés, conformément aux politiques et procédures
- Les devoirs et responsabilités de la personne titulaire de ce poste pourraient être modifiés à l'occasion pour soutenir l'exploitation efficace de l'entreprise

Compétences et qualifications

- Éducation post-secondaire en technique d'architecture et/ou sciences du bâtiment
- Minimum de 2 ans d'expérience en gestion et de 5 ans en architecture dans un rôle de ventes/développement de la clientèle
- Le ou la titulaire du poste doit détenir le titre de représentant technique certifié de Devis de construction Canada, ou devra l'acquérir dans les 3 ans suivant son embauche
- Expérience en vente directe et en gestion de compte dans un milieu de fabrication comme celui des portes et fenêtres en aluminium
- Expérience antérieure en vente d'enveloppe de bâtiment ou de produits de construction non résidentielle
- Être techniquement compétent et bien connaître le processus de construction
- Savoir lire les dessins architecturaux et d'atelier
- Connaissance pratique d'AutoCad et de MS Office
- Capacité de différencier rapidement un prospect prometteur de l'un qui ne l'est pas
- Déjà posséder des contacts dans les marchés pertinents (architecturaux et/ou industriels) constitue un atout majeur
- Expérience dans la conclusion de transactions importantes avec des entreprises d'une valeur de plus de 1 million \$
- Capacité démontrée de conclure des ventes avec des membres de la haute direction
- Capable de bâtir et de maintenir des relations durables avec les services des entreprises clientes, les partenaires d'affaires clés et d'autres intéressés
- Capable de communiquer efficacement de l'information clé à tous les auditoires
- Fortes aptitudes en consultation
- Être compétent en évaluation des besoins de la clientèle, établissement de proposition et livraison de solutions
- Excellentes compétences en négociation et diplomatie, avec beaucoup de tact et de force de persuasion
- Excellentes compétences en allocution, notamment pour faire des présentations à des auditoires importants et diversifiés
- Capable de rédiger des énoncés de proposition de valeur clairs et concis
- Fortes compétences en identification et résolution de problème
- Capable de créer et de modifier du matériel et des présentations de vente
- Capable de coordonner, d'organiser et de présenter des démonstrations de produits et autres événements
- Connaissance pratique de la suite Microsoft Office



Si vous RÉPONDEZ aux exigences énoncées précédemment et êtes intéressé à poser votre candidature à ce poste, transmettez votre CV et vos attentes salariales à opportunities@alumicor.com EN PRÉCISANT le titre du poste sur la ligne Objet.

Accessibilité : Nous sommes déterminés à offrir des processus de recrutement et de sélection et des milieux de travail inclusifs et non restrictifs. Si on communique avec vous à propos d'un poste à combler, veuillez aviser les Ressources humaines de toute mesure d'adaptation dont vous avez besoin pour veiller à ce que vous ayez droit à un processus juste et équitable. Toute information transmise à propos de ces mesures d'adaptation sera traitée confidentiellement. Alumicor, en tant qu'employeur offrant l'égalité professionnelle, accueille favorablement les demandes de toutes les parties intéressées. Nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à ce poste. Cependant, seuls les candidats et candidates retenus pour une entrevue seront contactés.

PRIÈRE AUX AGENCES DE S'ABSTENIR