



REPRÉSENTANT DES VENTES EXTERNES

Lieu de travail : Région de Montréal

Depuis 1858, Wajax continue d'innover afin de desservir les plus grandes industries canadiennes en tant que l'un des principaux fournisseurs de solutions et de produits industriels au pays, et ce, d'un océan à l'autre.

L'opportunité

La personne occupant ce poste relève du directeur général des Ventes - Est du Canada et est responsable de la vente et de la promotion des produits et services offerts par la compagnie dans le territoire désigné. Il (elle) sera responsable de la prospection de nouveaux clients et opportunités et de répondre aux divers appels d'offres et soumissions. Il (elle) établit des relations durables avec une clientèle variée dont des entrepreneurs électriciens, entrepreneurs généraux, ingénieurs, et utilisateurs finaux.

Le rôle

- Prospection de nouveaux clients et opportunités selon plan de vente établie pour le territoire;
- Bâtir et préserver de solides relations avec la clientèle, incluant l'interaction directe avec les clients;
- Négocier et conclure des ventes/contrats selon les politiques de la compagnie;
- Répondre aux divers appels d'offres et d'en faire la recherche sur les différents sites;
- Estimer les coûts suite à l'évaluation et l'interprétation des devis fournis par les clients avec l'assistance des représentants interne;
- Évaluer les besoins des clients, effectuer des calculs de charge, promouvoir et vendre les produits et services afin de répondre à ces besoins, en plus de fournir des solutions répondant à leurs exigences;
- Présenter des offres de service afin d'offrir les meilleures solutions aux clients, incluant la mise en marché de tous les produits et service de Génération de puissance conformément aux normes et règlements en vigueur;
- Effectuer les suivis des propositions transmises aux clients et effectuer la mise à jour dans la base de données;
- Maintenir la base de données à jour avec toutes les informations nécessaires pour traiter les dossiers;
- Communiquer les informations pertinentes au département de gestion de projets et d'ingénierie pour faciliter l'exécution des travaux/projets.

Le candidat

- **Éducation :** Diplôme technique ou expérience équivalente dans l'un des domaines suivants : mécanique du bâtiment; électro -technique génie électrique, génie mécanique.
- **Expérience de travail :** Posséder une expérience de travail reliée au domaine de l'électricité.



- **Connaissances** : Bilinguisme français et en anglais (bilingue). Posséder de bonnes connaissances en électricité. Lecture et compréhension de plans et devis électrique et/ou mécanique. Compétence en informatique, notamment Microsoft Office. Possède une bonne connaissance du domaine de la construction et du processus d'appel d'offres publique. Connaissance technique dans le domaine des génératrices et/ou en mécanique automobile ou diesel serait un atout.
- **Aptitudes** : Dynamique, attitude positive, sociale et beaucoup d'entregent afin de développer des relations durables avec les clients. Être en mesure de travailler de façon autonome et avoir de fortes aptitudes à l'organisation et la planification. Bonnes habilités de négociation, avoir du tact et de la diplomatie et être en mesure de s'ajuster auprès d'une clientèle variée. Capacité de travailler sous pression sur plusieurs dossiers en même temps avec des échéanciers fixes.

* Vous devez être titulaire d'un permis de conduire.

Avantages sociaux

- Des prestations de soins de santé et dentaires payées à 100% par l'employeur, et ce, sans délai d'admissibilité.
- De la formation sur les produits des principaux fabricants de l'industrie et des séances d'apprentissage en ligne offertes par Wajax.
- Des rabais exclusifs auprès d'un vaste éventail de fabricants et de prestataires de services tels que Ford, GM, Chrysler, Dell et TELUS, ainsi qu'un régime collectif de prêt hypothécaire, d'assurance habitation et d'assurance automobile, et plus encore.



Faites parvenir votre candidature par courriel à cnaud@wajax.com

\\ Ensemble, nous en faisons plus.