

Représentant des ventes - Ouest du Québec / Est de l'Ontario

L'opportunité

Nous t'offrons la possibilité de poursuivre tes objectifs dans un environnement exceptionnel et gratifiant. Notre équipe travaille en étroite collaboration et est collectivement responsable du succès de tous. En pleine croissance, PrevTech désire créer un lieu de travail inspirant et où les employés se sentent motivés par le futur, les possibilités d'apprentissages, de développements et sont responsables du succès d'affaires de leurs clients.

Spécialisée dans les systèmes de prévention d'incendie pour les bâtiments agricoles et agroalimentaires, PrevTech a développé une technologie permettant de détecter des anomalies électriques et de générer des alertes en temps réel sur le téléphone intelligent des propriétaires d'installations agricoles. L'entreprise se démarque par son service à la clientèle qui accompagne les producteurs agricoles dans le diagnostic des anomalies.

Notre offre

- Rémunération de base concurrentielle + commissions + avantages sociaux
- Remboursement de dépenses et frais de déplacement
- Formation de vente de haut standard et coaching en mode continu
- Développement professionnel dans une entreprise en pleine croissance, possibilités d'apprentissage et d'avancement professionnel
- Heures de travail flexibles, nous sommes sensibles à la conciliation travail-famille
- Une culture qui offre un environnement dynamique, de mentorat et de consolidation d'équipe
- Vacances annuelles de quatre semaines, dates à faire approuver par la direction
- Habilités à offrir un excellent service aux clients

Responsabilités et tâches

- Développer, prospecter et solliciter de la nouvelle clientèle
- Couverture et visibilité dans un territoire géographique donné
- Maintenir les relations avec les clients
- Atteindre les objectifs de ventes ciblés
- Suivi des opportunités
- Prendre les mesures nécessaires chez le client et préparer des soumissions
- Compléter le nombre de visites et d'appels clients préétablis nécessaires à la réussite
- Qualifier les opportunités et analyser les besoins des clients
- Identifier et conclure des transactions de manière indépendante dans votre territoire attribué
- Fournir un compte-rendu des activités (Salesforce) et des résultats obtenus sur le territoire assigné

- Collaborer avec l'équipe marketing sur des campagnes ciblées et clientèle à haut potentiel
- Participer à des évènements, expositions et autres
- Participer à des réunions d'équipe

Formation et aptitudes

- Détenir un minimum de 3-5 ans d'expérience dans un poste de développement des ventes ou dans le domaine du détail ou de service à la clientèle
- Fortes aptitudes en vente
- Détenir une connaissance et un réseau de contacts dans le domaine agricole (un atout)
- Solides aptitudes de négociation et de communication avec la motivation personnelle de réussir
- Bonnes capacités d'organisation et de planification
- Faire preuve d'une grande résilience, être orienté vers l'atteinte des résultats et avoir un sens des affaires élevé
- Avoir une aisance avec les outils informatiques
- Posséder un permis de conduire valide et une voiture
- Être à l'aise avec le télétravail, l'autonomie, l'organisation du temps
- Habiletés à offrir un excellent service aux clients