



Chez nous, on t'offre :

- Salaire selon expérience +primes + commissions;
- Travail-hybride (après 3 mois);
- Conciliation travail-vie personnel;
- Environnement de travail stimulant;
- Coaching de proximité;
- Congés mobiles annuels;
- Allocation santé et Télémédecine;
- Rabais sur les produits et services SIGA.

Chez nous, le bien-être et la croissance de nos employés c'est important tout comme la satisfaction de nos clients!

De ton côté, voici les défis qui devront être relevés:

- Prospection active de nouveaux clients professionnels ;
- Vulgariser le fonctionnement des différents logiciels (outils de gestion) afin que le producteur puisse bien comprendre tout le potentiel que lui offre l'outil de gestion;
- Être en mesure de bien cerner le besoin du producteur (ou du professionnel) afin d'être en mesure de conseiller les produits adéquats;
- Assurer le suivi et accompagner les producteurs (assistance de base);
- Contribuer à la satisfaction et à la fidélisation des clients;
- Établissement et maintien de relations durables avec la clientèle existante ;
- Atteinte des objectifs de vente mensuels et trimestriels ;
- Représenter SIGA lors de différents événements (salons agricoles ou autres activités promotionnelle) et établir de nouveaux contacts.

Compétences requises:

- Intérêt pour la vente
- Intérêt pour le secteur agricole;
- Connaissance de base en comptabilité;
- Capacité à apprendre de nouveaux logiciels;

ENVOIE TON CV À : RH@SIGA.NET