



Titre du poste	Gérant des ventes de machinerie
Relation hiérarchique	Se rapporte au Directeur du développement

Fonction principale

Le Gérant des ventes de machinerie est responsable de développer les ventes, d'assurer une gestion efficace de l'inventaire d'équipements et de contribuer activement à la croissance des affaires. Il agit à titre de conseiller auprès de la clientèle, tout en coordonnant les opérations internes liées aux ventes et à la mise en marché des équipements.

Tâches et responsabilités

Ventes et développement des affaires

- Rencontrer les clients, analyser leurs besoins et les conseiller dans l'achat de machinerie, d'accessoires, d'attacheurs et de produits forestiers;
- Développer et maintenir des connaissances techniques approfondies sur les produits et services, sur les stratégies de vente ainsi qu'auprès de nos fournisseurs;
- Promouvoir et maîtriser les solutions de financement et les programmes de garantie prolongée offerts par l'entreprise;
- Préparer les bons de travail et coordonner avec le service la préparation des machines vendues;
- Participer au développement des affaires en faisant de la prospection de clients au niveau régional.

Gestion de l'équipement et de l'inventaire

- S'assurer que les équipements usagés sont bien entretenus et prêts à la vente;
- Connaître et maintenir à jour l'inventaire des équipements disponibles;
- Assurer la mise en marché des équipements via différentes plateformes (affichage, publication, suivi des demandes clients, etc.);
- Mettre en place et appliquer le processus lors des reprises d'échange (inspection, documentation, photos, affichage et suivi des opportunités, etc.).

Planification et collaboration stratégique

- Participer aux programmes d'achats saisonniers (bookings) pour la machinerie, les attacheurs et les équipements spécialisés;
- Contribuer à l'élaboration du plan de vente ainsi que du plan de marketing pour le département.

Qualifications, compétences, formation et expérience

- Expérience en vente de machinerie ou dans un domaine connexe de service à la clientèle;
- Bonne compréhension technique des équipements (construction, forestier ou industriel)
- Sens de l'organisation et capacité à gérer plusieurs dossiers simultanément;
- Maîtrise du français et de l'anglais

Caractéristiques personnelles requises

- Aptitude pour le service à la clientèle et la vente
- Excellentes capacités de communication et de négociation
- Excellente gestion du stress et des priorités
- Professionnalisme et capacité à travailler en équipe
- Autonomie et capacité à prendre des initiatives

Conditions de travail

- Horaire variable sur une base de 8h par jour du lundi au vendredi
- Samedi matin sur rotation
- Salaire de base et à commission

Avantages liés au poste

- Cellulaire fourni
- Assurance collective
- Télémédecine
- Régime collectif d'épargne et de retraite
- Programme santé
- Programme d'aide aux employés