



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

Fonction principale

Le représentant des ventes machinerie est responsable de conseiller les clients dans l'achat de machinerie et d'équipements complémentaires.

Tâches et responsabilités

Ventes

- 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 sur les produits et services, sur les stratégies de vente ainsi qu'auprès de nos fournisseurs
- Connaître les produits de financement et de garantie prolongée offerts par l'entreprise
- Préparer les bons de travail et coordonner la préparation des machines vendues
- Participer au développement des affaires en faisant de la prospection de clients au niveau régional

Autres

- Participation à l'élaboration du plan de vente ainsi qu'au plan de marketing pour le département

Qualifications, compétences, formation et expérience

- Expérience pertinente dans le domaine de la vente et du service à la clientèle
- Connaissance des équipements de construction (atout)
- Être à l'aise de travailler avec un logiciel informatique
- Excellentes aptitudes en communication
- 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