



OFFRE D'EMPLOI

Représentant des ventes machinerie

Présentation de l'entreprise

Entreprise bien établie dans le domaine de la location et de la machinerie nous sommes reconnus pour notre expertise, notre service à la clientèle et notre engagement envers nos employés. Nous cherchons des personnes engagées, fiables et motivées à évoluer dans un environnement concret et dynamique.

Sommaire du poste

Le représentant des ventes machinerie relève du directeur des ventes et développement des affaires et n'a personne sous sa supervision. Le représentant des ventes machinerie est responsable de conseiller les clients dans l'achat de machinerie et d'équipements complémentaires.

Principales responsabilités

- Rencontrer les clients, analyser leurs besoins et les conseiller dans l'achat de machinerie, d'accessoires, d'attache-ments et de produits forestiers
- Connaître les produits de financement et de garantie prolongée offerts par l'entreprise
- Participer au développement des affaires en faisant de la prospection de clients au niveau régional

Profil recherché

Formation

- DES ou DEP en vente-conseil ou dans un domaine pertinent

Connaissances

- Fonctionnement d'un logiciel comptable
- Équipements de construction

Expérience

- 2 à 3 ans d'expérience au service à la clientèle
- Toute autre combinaison de formation et d'expérience pertinentes au poste

Compétences et qualité

- Sens du service à la clientèle
- Capacité de communication et de négociation
- Gestion du stress
- Bilinguisme est un atout

Conditions de travail et avantages

- Poste permanent et à temps plein
- 40 heures par semaine. Horaire du lundi au vendredi (à l'occasion le samedi matin en période estivale)
- Salaires de base et à commission

Cellulaire fourni

Assurance collective

Télé-médecine

Régime collectif d'épargne et de retraite

Programme santé

Programme d'aide aux employés

Cet emploi vous intéresse? Nous vous invitons à faire parvenir votre CV accompagné d'une lettre de motivation au virginie.gauthier@equipementstno.com.