

Représentant(e) technique (secteur construction)

TERRITOIRE : Grand Montréal, Mauricie, Montérégie, Lanaudière, Laurentides, Estrie, Centre du Québec, Outaouais

Groupe Isofoam c'est une entreprise:

- Québécoise,
- Unique dans la région,
- Manufacturière de produits en polystyrène expansé (secteur de la plasturgie),
- En affaires depuis plus de 45 ans,
- Comptant sur la contribution d'une équipe dédiée de plus de 80 personnes,
- Qui investit en amélioration continue et dans le développement de ses infrastructures,
- Spécialisée dans la conception, la fabrication et la vente de produits isolants pour les secteurs de la construction, de l'emballage et des composants sur mesure,
- Reconnue pour ses solutions et ses produits novateurs et responsables,
- Distribuant ses produits au Québec, en Ontario et dans le Nord-Est des États-Unis.

Travailler chez Groupe Isofoam c'est:

- Faire partie d'une équipe passionnée,
- Collaborer avec une équipe multidisciplinaire où l'entraide est omniprésente,
- Contribuer au développement de l'entreprise,
- Concevoir et fabriquer des produits innovants répondant au besoin du marché,
- Être impliqué et avoir la possibilité de donner son opinion,
- Être autonome et avoir de la latitude dans l'exécution de son travail,
- Développer et exploiter ses compétences et son potentiel,
- Relever des défis,
- Utiliser sa créativité pour trouver des solutions ingénieuses,
- Pouvoir concilier le travail et sa vie personnelle.

Défi

Assurer le positionnement de l'entreprise auprès des professionnels et décideurs du secteur de la construction (ICI) en présentant et en faisant la promotion de nos produits ainsi que de leurs spécifications et propriétés.

Principales responsabilités:

- Faire des présentations techniques aux décideurs (architectes, ingénieurs, promoteurs immobiliers, entrepreneurs généraux) pour expliquer nos produits d'isolation afin de les faire spécifier aux devis;
- Rechercher des projets d'intérêt pour la compagnie (spécification ou génie civil) et en effectuer le suivi;
- Entretenir des relations avec la clientèle existante et développer des contacts privilégiés auprès des décideurs et intervenants d'influence;
- Communiquer de l'information sur les produits (spécifications techniques, produits substitués ou alternatives, etc) et formuler des recommandations d'utilisation ou d'installation;
- Assurer un rôle conseil et de support technique;
- Effectuer des visites de chantier;
- Représenter l'entreprise lors de différentes activités;
- Collaborer avec l'équipe des ventes et l'assister techniquement.

Profil

- DEC dans un domaine pertinent, ou l'équivalent;
- Minimum de 3 années d'expérience pertinente dans un rôle similaire;
- Anglais avancé (parlé & écrit);
- Connaissance de l'industrie de la construction et des produits d'isolation (un atout);
- Connaissance du Code du Bâtiment;
- Habilité à travailler avec un système CRM;
- Habiletés en communication et en vulgarisation;
- Se démarque par son sens client, son discernement d'affaires, sa rigueur, son esprit d'équipe, sa capacité d'organisation, son sens des responsabilités, son autonomie et sa loyauté.