

Représentant(e) des ventes

GRUPE ISOLOFOAM C'EST UNE ENTREPRISE

- Québécoise et 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 composantes sur mesure.
- Reconnue pour ses solutions et ses produits novateurs et responsables.
- Distribuante ses produits au Québec, en Ontario, dans les Maritimes et dans le Nord-Est des États-Unis.

TRAVAILLER CHEZ GROUPE ISOLOFOAM 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 répondants 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.

CONTRIBUER À LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE PAR LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES DANS LE TERRITOIRE COUVERT. Le représentant gère l'ensemble du processus de vente pour les clients de son territoire. Il fait la promotion des produits de l'entreprise auprès des marchands de matériaux, architectes, entrepreneurs et autres clients potentiels, dans le but d'atteindre les objectifs de ventes et de parts de marché de l'entreprise.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

- Assurer une présence constante chez les marchands de matériaux et les différents intervenants de l'industrie;
- Visiter les clients pour répondre à leurs besoins et fournir un bon service;
- Établir le plan d'action permettant d'atteindre les objectifs de vente;
- Identifier, qualifier et solliciter des clients potentiels;
- Faire le suivi des projets sur son territoire;
- Représenter l'entreprise lors d'activités;
- Communiquer l'information sur les produits (spécifications techniques, produits substitués ou alternatives, etc.) et formuler des recommandations d'utilisation ou d'installation;
- Entretenir des relations avec la clientèle existante et développer des contacts privilégiés auprès des décideurs et intervenants d'influence;
- Effectuer des visites de chantier, de façon occasionnelle.

PROFIL RECHERCHÉ

- DEC dans un domaine approprié ou l'équivalent;
- 5 années d'expérience pertinente dans un rôle similaire;
- Anglais fonctionnel (un atout);
- Mobile et disponible pour des déplacements;
- Connaissance du réseau des marchands de matériaux de construction et de l'industrie de la construction;
- Connaissance des produits d'isolation ou en enveloppe du bâtiment;
- Connaissance du Code du Bâtiment (un atout);
- Habiletés en communication, vulgarisation et en négociation;
- Se démarque par son sens client, son discernement d'affaires, sa capacité d'organisation, son sens des responsabilités, sa persévérance, son autonomie et sa loyauté.

CONDITIONS D'EMPLOI

- TERRITOIRE : Estrie, Montérégie, Montréal, Outaouais et Abitibi-Témiscamingue
- Poste à temps plein;
- Stabilité de l'entreprise;
- Formation continue;
- Assurance collective;
- Contribution de l'employeur à un régime de retraite;
- Congés de maladie;
- Club social.

Pour soumettre votre candidature – isolfoam.com/carrieres | rh@isolfoam.com

Affiché le 2022-05-06