

Rôle

Relevant de la Directrice des ventes de LookSecure, votre mandat sera de contribuer à l'atteinte des objectifs de votre unité d'affaires par le démarchage de nouveaux clients externes. Vous y arriverez en établissant et maintenant des partenariats basés sur des relations de confiance avec les clients de votre territoire.

Principales responsabilités

- Mettre en pratique les stratégies de ventes établies pour identifier et analyser les opportunités de vente ;
- Promouvoir les produits et services ;
- Établir, renouveler et négocier des contrats de produits et services avec les clients ;
- Planifier des rencontres, notamment en réalisant des appels à froid, qui permettront d'avoir un horaire réparti entre du temps de préparation et des rencontres clients ;
- Analyser les efforts de ventes et les résultats mensuels pour en dégager des plans d'actions stratégiques ;
Toutes autres tâches connexes.

Exigences requises

- Posséder une expérience de plus de 3 ans en vente B to B dans un poste similaire ;
- Détenir un diplôme d'études universitaire et/ou collégial ou expérience équivalente ;
- Détenir de l'expérience en optique et/ou en vente industrielle : un atout ;
- Avoir de l'expérience dans la gestion de comptes majeurs et d'un territoire d'envergure ;
- Posséder un permis de conduire valide et un véhicule ;
- Travailler avec détermination et auto-motivation ;
- Capacité d'adaptation ;
- Sens de l'organisation ;
- Être autonome et être capable d'apprendre rapidement ;
- Posséder une bonne ouverture d'esprit ;
- User d'une approche professionnelle dans sa communication et sa négociation ;
- Connaissance d'un logiciel CRM : un atout ;
- Bonne maîtrise de la suite Office (Word, Excel, Outlook) ;
- Être un excellent communicateur à l'oral et à l'écrit, tant en français qu'en anglais.

Conditions de travail

- Poste permanent à temps plein sur une base hebdomadaire de 40 heures, selon des horaires la semaine de jour;

- Salaire et avantages sociaux concurrentiels, incluant l'accès à un régime modulaire d'assurance collective ;
- Programme de commissions compétitives ;
- Service de télémedecine ;
- Allocation voiture offerte pour couvrir vos déplacements parmi votre territoire ;
- Équipe de travail dynamique avec des collègues chevronnés et une entreprise en pleine croissance.