
Représentant(e) des ventes

Description sommaire des responsabilités :

Sous l'autorité du directeur des ventes – Canada, le titulaire du poste a principalement pour mandat de développer le marché de Montréal et d'Ottawa en faisant la promotion auprès des boutiques spécialisées, des grossistes en plomberie ainsi que des plombiers dans le but d'augmenter les ventes de l'entreprise. Il doit également développer des relations avec les architectes et designers afin de promouvoir nos produits sur les projets de construction résidentiels et commerciaux. Le ou la représentant(e) sera également responsable de mettre en place les produits Kalia en lieu de vente, d'y maintenir leur présence, de former et de motiver la force de vente des détaillants.

1. Analyse et développement de marché.

- Effectue annuellement une analyse de marché et des clients, en fonction des développements du marché et de la performance de chaque client afin de maximiser la qualité de notre réseau de vente par territoire.
- Connaît la compétition autant que la compagnie et propose annuellement des stratégies de développement dans son marché. Élabore et réalise un plan annuel de rencontre des clients de l'entreprise afin de maintenir des relations propres à augmenter le niveau d'affaire notamment en ce qui a trait à :
 - Emplacement stratégique de nos produits en salle de montre
 - Introduction et présentation des nouveaux produits
 - Formation des conseillers à la vente
 - Veille concurrentielle
- Élabore annuellement et réalise un plan de développement en lien avec les objectifs de l'entreprise pour les boutiques, les entrepreneurs et les plombiers.
- Développe des stratégies afin de maximiser l'impact de notre SAC et SAV.
- Apporte au besoin un support technique aux autres représentants des ventes.

2. Compétences

- Diplôme d'étude collégiale ou équivalent ;
- 5 années ou plus d'expérience pertinente en vente ;
- Connaissance du domaine de la plomberie est un atout ;
- Maîtrise de la langue anglaise et française lors de correspondance verbale ou écrite ;
- Succès démontré dans ses rôles précédents.

3. Profil

- Autonomie, débrouillardise, sens d'initiative, attitude positive ;
- Sens de l'innovation et de la créativité ;
- Entregent et aptitude à créer des liens solides ;
- Aptitude à travailler en équipe ;
- Disponible pour voyager à l'international et pour assister à des événements.