

---

## Représentant(e) au département de soumission

### À PROPOS DE KALIA

Alliant élégance et qualité dans ses créations, Kalia s'illustre dans l'industrie des produits de plomberie pour offrir à sa clientèle une expérience de mieux-être quotidienne. Les vertus d'excellence et d'innovation étant primordiales pour Kalia, l'entreprise poursuit son développement en pratiquant une gestion responsable des ressources tout en offrant un service haut de gamme à ses clients.

Afin d'accroître son service du département des ventes internes, Kalia est à la recherche d'un représentant(e) au département de soumission qui sera responsable du processus de soumission et de l'exécution des projets de construction, à son bureau de Ste-Marie.

Vous souhaitez œuvrer dans un milieu dynamique en pleine croissance et recherchez à accroître vos connaissances et compétences professionnelles en combinant les relations avec la clientèle, la vente et les compétences techniques ? Kalia vous invite à déposer rapidement votre cv.

Relevant du directeur du développement des affaires vous serez responsable de :

### SOUSSIONNER

- Préparer et produire l'offre de soumission et en assurer le suivi auprès des personnes ressources à l'externe ;
- Assurer le processus de modification des devis ;
- Effectuer l'analyse comparative des prix soumissionnés par rapport à la compétition ;
- Communiquer tous les changements de contrat ;
- Confirmer l'obtention des projets auprès de l'ensemble des intervenants internes et externes.

### EXÉCUTER

- Suivre et mettre à jour les échéanciers de livraison, les produits sélectionnés et les quantités requises ;
- Faire les suivis sur les inventaires afin de s'assurer de livrer les produits selon les échéances ;
- Être le gardien des prévisions de ventes estimées des divers projets ;
- Fournir à la direction des rapports sur les besoins des clients, leurs problèmes, leurs intérêts, les activités de la concurrence et le potentiel de nouveaux produits et services ;
- Être réactif et opérationnel rapidement afin de faire face aux demandes client.

### PROSPECTER

- Promouvoir Kalia auprès des promoteurs potentiels dans le but de pouvoir spécifier nos produits sur les différents projets ;
- Avoir une attitude centrée sur le client pour évaluer le besoin des clients et soumettre une proposition ;
- Effectuer des appels, s'assurer d'obtenir les informations permettant d'identifier la nature et l'urgence de la situation et de déterminer le besoin ;
- Être en contact constant avec le département des soumissions chez les grossistes, les plombiers, les promoteurs et les représentants des ventes Kalia pour rester à l'affût des opportunités.

**PROFIL ET EXPÉRIENCES RECHERCHÉS**

- Expérience minimale de 3 ans aux ventes internes ou cheminement équivalent
- Expérience en plomberie un atout
- Détenteur d'un DEC ou cours professionnel
- Être dynamique, proactif et avoir une aptitude marquée pour le service
- Être structuré(e) et très organisé(e)
- Très bonne connaissance parlée et écrite – français / anglais
- Bonne connaissance et très habile avec les outils Office, notamment Excel

**LES AVANTAGES DE VOUS JOINDRE À L'ÉQUIPE**

- Assurances collectives
- Régime volontaire d'épargne retraite avec participation de l'employeur (RVER)
- Salaire concurrentiel
- Formation complète à l'embauche
- Poste temps plein permanent
- Ambiance dynamique et reconnaissance au travail
- Activités sociales pour mieux connaître le reste de l'équipe
- Tenue décontractée
- Stationnement disponible sur place.
- Télétravail possible

Faites-nous parvenir votre curriculum vitæ !

Postulez ici : [info@kaliastyle.com](mailto:info@kaliastyle.com)