



Représentant des ventes – Nagas Innovation

Sous l'autorité du V.P. ventes, le titulaire du poste assure le développement des affaires Nagas Innovation, et ce par des représentations et un support technique aux manufacturiers de centrales d'air (OEM). De plus, il est en charge de l'établissement des prix des unités. Il voit à la sélection d'unités répondant aux besoins du client et à l'établissement des coûts pour les fins de soumission. De plus, il s'assure de transmettre toutes les informations pertinentes à la mise en production. A cet effet, il doit notamment :

- Effectuer des présentations et exposés techniques pour démontrer les avantages des produits de Nagas Innovation (Canada et États-Unis);
- Analyser les besoins, lire et comprendre les devis des clients afin de proposer des solutions appropriées;
- Sélectionner les composantes selon les besoins du client fabriquant d'équipement;
- S'assurer de l'exactitude des coûts lors de l'estimation des coûts (pièces et main d'œuvre) pour établir la soumission;
- Fournir des données et précisions techniques à la demande du client sous forme de dessin d'atelier;
- Rédiger et présenter la soumission;
- Négocier des ententes long terme avec les clients et s'assurer du respect des modalités convenues à travers le bon de commande;
- Effectuer un suivi auprès des clients ou prospects dans le but d'obtenir la commande;
- À la réception des commandes, préparer les documents relatifs à la mise en fabrication;
- Participer aux projets de développement de nouveaux produits et d'amélioration;
- Agir en tant que personne ressource auprès des clients pour les problèmes techniques;
- Représenter la compagnie Nagas Innovation lors des activités de réseautage.

Exigences :

- Détenir un diplôme d'études collégiales en mécanique du bâtiment ou dans une discipline connexe et posséder de 3 à 5 ans d'expérience dans l'industrie de la ventilation ou du chauffage au gaz OU en vente chez des clients fabricants d'équipements (OEM)
- Etre membre de l'Ordre des technologues professionnels du Québec et détenir son permis d'exercice valide pour l'année en cours
- Bilinguisme parlé et écrit
- Disponibilité pour des déplacements fréquents au Canada et aux Etats-Unis
- Grande autonomie, décisionnel et aime prendre des initiatives
- Excellentes habiletés communicationnelles, autant à l'oral qu'à l'écrit
- Habiletés de persuasion et aptitudes à la vente .

Comment postuler :

Transmettre votre curriculum vitae à rh@bousquet.ca

Personne contact : Marie-Josée Bernier, CRHA, conseillère en ressources humaines