

Offre d'emploi

Titre du poste : Représentant Régional des Ventes
Temps de travail : Temps plein

Description du poste :

Le représentant régional des ventes adhère à la stratégie du groupe et atteint les objectifs de volume et de marge pour les clients qui lui sont attribués. L'objectif du représentant des ventes est de gérer et de développer un territoire de vente donné dans une réalité à deux canaux (mélange de vente directe et de distribution).

L'objectif principal est de favoriser le développement commercial en attirant les clients utilisant des produits concurrents vers les distributeurs Hettich, en générant une croissance organique grâce à des stratégies de vente incitatives et à l'introduction de nouveaux produits. Pour réussir, l'objectif principal de ce poste est d'acquérir une connaissance et une compréhension complète d'un territoire donné. Il/Elle doit connaître le personnel de toutes les succursales des principaux distributeurs, passer environ 70 % de son temps avec les distributeurs sur la route pour leur transmettre les connaissances sur les produits et la stratégie de promotions.

Responsabilités:

Participer à la définition des objectifs de vente pour le territoire respectif en collaboration avec le directeur régional des ventes et assurer la mise en œuvre des programmes de vente et de marketing.

- Élaborer et mettre en œuvre un plan de vente annuel complet afin d'optimiser les activités sur le territoire assigné et d'atteindre les objectifs fixés
- Promouvoir les opportunités de croissance par le développement des affaires et l'acquisition de nouveaux clients
- Convertir les prospects cibles en clients Hettich et exécuter un plan permettant d'atteindre les objectifs
- Suivre et contrôler les progrès par rapport au plan et rectifier le tir si nécessaire

Exigences de base :

- Diplôme universitaire/collégial ou en affaires ou certificat d'une école de métiers
- Formation commerciale ou technique

Qualifications requises :

- 5 à 10 ans d'expérience de l'industrie dans la vente de produits de construction préférablement de quincaillerie
- Être axé sur le client, être très proactif et se concentrer sur les besoins du client
- Aimer et être à l'aise de voyager 4 jours par semaine en moyenne
- Expérience à travailler avec un réseau de distribution
- Forte capacité à développer de nouveaux clients
- Capacité d'établir et de gérer les priorités ; la capacité d'équilibrer les occasions d'affaires avec les exigences de productivité du groupe Hettich Canada.
- Faire preuve d'intégrité professionnelle
- Autonome, structuré, à l'aise à gérer plusieurs tâches en même temps
- Bonne capacité à prendre des décisions
- Excellentes compétences interpersonnelles et de collaboration
- Capacité d'offrir de la formation et de contribuer au perfectionnement des représentants des distributeurs (internes et externes)
- Volonté et capacité de créer et de travailler avec des outils numériques

Offre d'emploi

- Qualité et compétences pour effectuer des présentations orales avec un public en direct ou numérique
- Maîtrise de la suite bureautique Microsoft (Word/PPT/Excel)
- Être parfaitement bilingue (à l'écrit et à l'oral)

Si vous êtes intéressé par ce poste, veuillez envoyer votre curriculum vitae à hr-canada@hettich.com.

Hettich Canada L.P.
120 Rue Barr
Montréal, Québec H4T 1Y4
Tel: 514-333-3952
Tel: 1-800-268-3952
Fax: 514-333-3005