

Gestionnaire de territoire Province de Québec

Lubrifiant industriel

Ficodis est un groupe dynamique de distributeurs de fournitures industrielles ayant rejoint Descours & Cabaud, leader français en Europe et en Amérique du Nord.

Cette croissance et sa présence au Québec, en Ontario et, plus récemment, dans le nord-est des États-Unis, lui permettent de compter plus de 600 employés, des ventes annuelles de 250 millions \$ CAD et 36 succursales. En plus du déploiement de sa stratégie M&A, le Groupe Ficodis réalise, avec succès, des synergies qui lui permettent de soutenir et financer son développement.

Mission

Assurer le développement commercial de la marque Molydal, exclusive au groupe Ficodis

Préparer et mettre en place un plan annuel et mensuel pour atteindre vos objectifs de ventes et de rentabilité pour votre secteur d'activité. Solliciter une nouvelle clientèle commerciale et industrielle dans le but de leur proposer des produits lubrifiants et connexes ainsi que des services à valeur ajoutée. Travailler à la rétention des clients existants à l'augmentation de la part de nos produits dans leur portefeuille. Développer le territoire, industries et le réseau de distribution assignés.

Vous serez responsable de la prise de rendez-vous, entretien, analyse des besoins, présentation de Ficodis, essais techniques et prise de décision finale.

Le gestionnaire de territoire rédige lui-même ses offres clients dans le cadre de son budget.

Les clients cible sont les PME ainsi que les entreprises de sidérurgie, travail des métaux, industries automobiles et les compagnies de transmission de puissance et roulement.

User de créativité dans vos efforts de développement, de prospection et suivi fréquents avec les clients actuels ou futurs.

Bien cerner les besoins et/ou problèmes du client et développer des solutions adaptées.

Développer une expertise du marché, comprendre les prix, les produits et les services offerts par la compétition.

Assurer la formation technique et commerciale des représentants de ventes

Aptitudes professionnelles

Carbure aux défis

Autonome, a le sens des priorités et de l'urgence

Bonne écoute de son interlocuteur et de ses besoins

Bon négociateur

Axée sur la résolution de problèmes

Entregent, polyvalent et débrouillard

Facilité et désir d'innover et d'apprendre de nouvelles techniques, approches et outils

Esprit d'équipe

Qualifications

Formation : Diplôme collégial (DEC ou AEC) ou professionnel (CLS), formation technique (Mécanique ou Électrotechnique)

Expérience : domaines industriels et distribution, manufacturier, construction, transport et minier au niveau provincial / régional.

Intérêt : souhaite approfondir ses connaissances en chimie

Langues parlées et écrites : français et anglais

Très bonne connaissance de la suite Microsoft office

3 ans et plus d'expérience pertinente dans la vente commerciale et les produits lubrifiants industriels

Rémunération

Salaire de base : \$55,000 - 65,000 annuel

Commission possible jusqu'à \$30,000 par année

Avantages :

- Assurances collectives
- Allocation automobile
- REER
- Télétravail
- Formation

