



Beacon Roofing Supply est l'un des plus importants distributeurs de matériaux de construction résidentielle et commerciale en Amérique du Nord et a actuellement 22 succursales au Canada. Beacon se spécialise dans la vente de produits de toiture et d'imperméabilisation aux entrepreneurs.

Beacon Roofing Supply Canada, division Groupe Bédard, cherche actuellement à combler, pour sa succursale de Trois-Rivières, un poste de :

Représentant des ventes externes

Objectif du poste

Votre principale responsabilité consistera à maximiser les ventes de l'entreprise. À ce titre, vous agirez selon une approche axée sur la clientèle et établirez de solides relations avec nos clients existants et nouveaux en vous assurant que leurs besoins sont comblés. Vous fournirez à notre clientèle des solutions efficaces et jouerez un rôle clé dans la réussite globale de notre organisation.

Exigences du poste

En tant que représentant des ventes externes vous aurez notamment la responsabilité de :

- Promouvoir la vente des produits distribués par Beacon auprès des entrepreneurs et des architectes conformément aux politiques et procédures de l'entreprise
- Fournir une aide et de l'information technique aux clients.
- Gérer le territoire de manière à maximiser les ventes.
- Présenter des rapports hebdomadaires au directeur de la succursale sur les questions ou les points importants de manière à permettre à la direction d'assurer la continuité des activités.
- S'assurer que toutes les normes et exigences relatives à la promotion et à la vente des produits distribués par Beacon sont appliquées et respectées de manière constante dans tous les secteurs de clientèle.
- Formuler des recommandations sur l'ajout potentiel d'autres gammes de produits qui permettraient de bonifier l'offre globale de l'entreprise en matière de produits.
- Se tenir informé des derniers développements dans l'industrie (renseignements techniques et produits).
- Seconder le directeur de la succursale et les représentants des ventes internes dans l'établissement des prévisions de vente afin de s'assurer que les stocks sont suffisants pour répondre à la demande.
- Travailler de concert avec les représentants des ventes internes pour développer de nouveaux comptes-clients clés.
- Investiguer les problèmes signalés par les clients et proposer des solutions

Emploi temps plein permanent. Beacon Roofing Supply Canada offre de la formation continue et d'excellents avantages sociaux, dont REER collectif et assurance collective.

Compétences, Connaissances et Capacités

- Solides compétences en vente et en développement d'affaires (profil de chasseur)
- Excellente capacité à communiquer de manière structurée
- Bilinguisme (un atout)
- Capacités exceptionnelles d'organisation, de gestion du temps et de fonctionnement multitâche
- Éthique professionnelle rigoureuse et niveau élevé d'ambition
- Autonomie et initiative
- Niveau de motivation élevé et détermination inébranlable à produire des résultats
- Capacité à atteindre les objectifs mensuels
- Connaissance approfondie de l'industrie et antécédents professionnels reconnus (un atout)
- Connaissance des logiciels Word, Excel et Outlook
- AEC ou DEC en administration, en génie civil ou en architecture (un atout).
- Formation officielle en vente (un atout)
- Permis de conduire valide et bon dossier de conduite

Si vous désirez travailler pour une entreprise dynamique et en pleine expansion, veuillez envoyer votre Curriculum Vitae accompagné d'une lettre de présentation à jobs@brscanada.com