Responsable régional du développement commercial - Productivité d'atelier

PHOENIX CONTACT Ltd.
8240 Parkhill Drive
Milton ON L9T 5V7
Phone: 800.890.2820
www.phoenixcontact.ca

Lieu: Montréal, QC

Ce rôle multidimensionnel est une combinaison de marketing et de développement commercial. Il est conçu pour accroître la position sur le marché de Phoenix Contact dans le secteur du marquage et installation (atelier).

Le(la) responsable régional(e) du développement commercial travaillera en collaboration avec la force de vente industrielle existante dans chaque région pour étendre notre présence auprès de nos clients/marchés existants, mais aussi pour développer de nouveaux segments de marché pour nos produits en marquage et installation.

Votre capacité avérée à vendre les produits et solutions de marquage et installation en tant que conseiller(ère) de confiance auprès de notre clientèle sera reconnue et récompensée dans notre environnement dynamique et passionnant. Appuyé(e) par notre gamme de produits innovateurs, vous vous approprierez le succès de votre territoire. Vos contributions dans ce rôle hautement visible vous permettront d'avoir un impact réel sur notre organisation.

RESPONSABILITÉS:

Ventes et développement commercial :

- Présenter, promouvoir et vendre des produits/services en utilisant des arguments solides aux clients existants et potentiels.
- Effectuer une analyse coûts-avantages et une évaluation des besoins des clients existants/potentiels pour répondre à leurs besoins.
- Établir, développer et entretenir des relations clients et commerciales positives.
- Atteindre les prospects par le biais d'appels à froid.
- Accélérer la résolution de problèmes et de plaintes des clients pour maximiser la satisfaction.
- Atteindre les objectifs de vente et les résultats convenus dans les délais.
- Coordonner les efforts de vente avec les membres de l'équipe et les autres départements.
- Réseauter en permanence pour trouver des prospects et réaliser de nouvelles ventes, élargir les offres au sein d'un compte et alimenter le pipeline des ventes de manière cohérente et en temps voulu.
- Différencier Phoenix Contact des autres fournisseurs de composants industriels en établissant des relations de type « fournisseur de solutions » avec les clients et en faisant preuve d'excellence dans la satisfaction de leurs besoins.

Responsable régional du développement commercial - Productivité d'atelier

PHOENIX CONTACT Ltd.
8240 Parkhill Drive
Milton ON L9T 5V7
Phone: 800.890.2820
www.phoenixcontact.ca

LES CRITÈRES DE QUALIFICATION:

Diplôme universitaire et/ou diplôme collégial de technicien/technologue.

- Aptitude technique éprouvée dans les applications, la gestion de programme ou le marketing au sein de l'industrie du marquage et de l'identification industriels ou dans le domaine du génie électrique/électronique de préférence.
- Minimum de 4 ans d'expérience en vente sur le marché des contrôles industriels requis.
- Maîtrise des applications informatiques et Windows (Word, Excel, PowerPoint).
- Une expérience de travail précédente en distribution est un atout.

Commercialisation:

- Développer la notoriété de la marque. Travailler avec le directeur marketing produit pour promouvoir efficacement Phoenix Contact en tant qu'entreprise réputée en marquage et identification.
- Recommander la conception de matériel de vente pour les marchés, les applications et les capacités ciblés avec le chef de produit pour une utilisation par les filiales de vente et les partenaires de distribution.
- Se tenir au courant des meilleures pratiques et des tendances promotionnelles.
- Développer des stratégies pour augmenter la notoriété et la visibilité de la marque.
- Identifier des marchés adjacents et de nouveaux produits pour étendre davantage la marque Phoenix Contact dans le domaine du marquage et de l'identification industriels.

LES CRITÈRES DE QUALIFICATION:

- Diplôme universitaire et/ou diplôme collégial de technicien/technologue.
- Aptitude technique éprouvée dans les applications, la gestion de programme ou le marketing au sein de l'industrie du marquage et de l'identification industriels ou dans le domaine du génie électrique/électronique de préférence.
- Minimum de 4 ans d'expérience en vente sur le marché des contrôles industriels requis.
- Maîtrise des applications informatiques et Windows (Word, Excel, PowerPoint).
- Une expérience de travail précédente en distribution est un atout

Responsable régional du développement commercial - Productivité d'atelier

PHOENIX CONTACT Ltd.
8240 Parkhill Drive
Milton ON L9T 5V7
Phone: 800.890.2820
www.phoenixcontact.ca

EXIGENCES ESSENTIELLES DU POSTE:

- Doit posséder un permis de conduire valide et être capable de conduire une automobile jusqu'à six heures en continu.
- Doit être capable de soulever 23 kg (50 lb).
- Doit être capable de voyager pendant la nuit - entre 30 et 50 % -, tel que dicté par le territoire assigné.
- Doit pouvoir voyager par avion au besoin.
- Présence conformément aux politiques de l'entreprise et participation aux réunions locales, régionales et (inter)nationales.
- Respecter les directives du code vestimentaire de l'entreprise.
- Doit se conformer à la politique de vaccination de l'entreprise.

Pour postuler à ce poste :

Les candidats intéressés peuvent répondre en toute confidentialité en envoyant un curriculum vitae accompagné d'un résumé des réalisations à l'adresse suivante TKawado@phoenixcontact.com

Nous vous remercions de votre intérêt, mais seuls les candidats sélectionnés pour un entretien seront informés.

Les candidats intéressés peuvent répondre en toute confidentialité en envoyant un curriculum vitae accompagné d'un résumé de leurs réalisations à l'adresse suivante : TKawado@phoenixcontact.com

.

Recruteurs

Phoenix Contact dispose d'un service interne de recrutement. Il est expressément demandé aux recruteurs de NE PAS contacter directement les employés de Phoenix Contact dans le but de présenter des candidats. Phoenix Contact n'acceptera pas de curriculum vitae non sollicités provenant d'une source autre que celle d'un candidat direct. Tout CV non sollicité envoyé à Phoenix Contact, y compris les CV non sollicités envoyés à une adresse postale, un télécopieur ou une adresse électronique de Phoenix Contact, directement aux employés de Phoenix Contact ou à la base de données de CV de Phoenix Contact, sera considéré comme la propriété de Phoenix Contact. Phoenix Contact ne paiera PAS d'honoraires pour tout placement résultant de la réception d'un CV non sollicité. Phoenix Contact considérera tout candidat pour lequel un recruteur a soumis un CV non sollicité comme ayant été recommandé par le recruteur, sans frais ni honoraires. Phoenix Contact ne paiera pas de frais à un recruteur qui n'a pas signé un contrat Phoenix Contact spécifique au poste pour lequel le CV a été soumis. Les accords avec les fournisseurs de services de recrutement ne seront valables que s'ils sont écrits et signés par le directeur du développement organisationnel et de l'acquisition de talents de Phoenix Contact ou son représentant. Aucun autre employé de Phoenix Contact n'est autorisé à lier Phoenix Contact à un quelconque accord concernant le placement de candidats par des recruteurs. En soumettant un candidat à Phoenix Contact, les recruteurs acceptent d'être liés et de se conformer à la présente politique.