

Ingénieur/Specialiste commercial - Électronique

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

Lieu : Ottawa, Ontario ou Montréal, Québec, Canada

Phoenix Contact est un leader mondial engagé dans la création de produits, systèmes et solutions innovants dans les domaines de l'électrotechnique et de l'automatisation. Nos passions sont l'innovation, la technologie et le dépassement des attentes des clients.

En raison d'une croissance continue, nous recherchons une personne faisant preuve d'initiative et de leadership, aimant résoudre les problèmes et possédant la capacité de travailler autant en équipe que seule. Débrouillard et dévoué, le candidat retenu agira comme point de contact pour nos clients et distributeurs. Il sera qualifié pour comprendre et faire face à toutes les responsabilités liées au poste.

EXIGENCES DU POSTE :

Le titulaire du poste sera responsable du développement continu des ventes, de la part de marché et de l'ensemble des activités de DC ; du maintien et de la fidélisation de la clientèle existante ; ainsi que du ciblage et de la conversion de nouveaux clients à travers le Québec. Travaillant en étroite collaboration avec les distributeurs de composants électroniques établis, il développera des solutions visant la croissance des activités avec les partenaires intermédiaires. Il rencontrera régulièrement la direction de la distribution pour discuter des progrès et pour maintenir la notoriété de la marque Phoenix Contact dans toute la région.

Relevant du directeur national des ventes - DC, Canada, le titulaire du poste élaborera des prévisions, des buts et des objectifs de vente, tout en gérant l'ensemble des aspects des activités de DC dans la région. Il sera le principal leader dans l'exécution de stratégies visant à augmenter les ventes et la part de marché de DC. Il s'assurera que les marchés verticaux clés en termes de zones de distribution et de clients de la région atteignent leur potentiel commercial optimal pour la gamme de produits DC. Il recommandera des solutions pour maximiser les ventes et l'acquisition de nouveaux clients dans les secteurs actuels de l'industrie, ainsi que les nouveaux segments que l'entreprise pourrait chercher à pénétrer.

Le poste offert représente un rôle essentiel au sein de l'entreprise. Le candidat doit avoir les compétences et l'expérience requises pour doubler les ventes dans la région d'ici cinq ans ou moins. Pour ce faire, il aura la capacité de travailler en collaboration avec les équipes internes de logistique, d'exploitation, de marketing, de finance, de service client et de gestion des produits pour s'assurer que les objectifs commerciaux complets sont atteints ou dépassés. Il sera le principal point de contact pour les grands comptes globaux dans la région.

Le rôle requiert des voyages réguliers dans toute la région pour visiter les marchés, les clients et les distributeurs clés. Il nécessite un engagement envers l'apprentissage et le développement continus.

Ingénieur/Specialiste commercial - Électronique

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

RESPONSABILITÉS

- Atteindre ou dépasser les objectifs en termes de croissance des ventes établis par le directeur national des ventes.
- Démontrer de solides compétences en vente ainsi que développer et maintenir des liens étroits avec les clients. Devenir un conseiller de confiance vers lequel les clients se tournent régulièrement pour de l'assistance.
- Mettre l'accent sur le client en faisant en moyenne un minimum de 16 appels ou séminaires de vente par semaine, dont au moins 50% aux comptes assignés.
- Utiliser l'outil CRM comme principal outil de planification, reddition de comptes, mesure et suivi des opportunités concernant la clientèle. Avoir une expérience avec Salesforce.com est un atout.
- Maîtriser et gérer l'utilisation de tous les outils de vente fournis pour soutenir les marchés locaux.
- Participer activement aux associations de l'industrie et du commerce, ainsi qu'aux événements des distributeurs et des clients.
- Maîtriser les applications d'interconnexion dans les trois domaines clés de la conception fonctionnelle de l'unité commerciale DC : contrôle, alimentation et mise en réseau. Démontrer des compétences techniques sur l'ensemble des produits/solutions de l'entreprise dans chaque secteur.
- Indépendamment et/ou en collaboration avec la direction régionale, développer et mettre en œuvre des plans d'action mutuels efficaces avec les distributeurs assignés.
- Développer une compréhension des concurrents et de leurs stratégies marketing, de prix et de vente. Mettre en œuvre des tactiques pour les surpasser dans des situations de compétition.
- Respecter les politiques, procédures et programmes de l'entreprise, concernant notamment les devis, le suivi des prospects et la transmission dans les délais requis.
- Travailler de manière indépendante pour gérer et développer des partenariats intermédiaires grâce à l'utilisation conjointe d'activités de vente, de formations et de plans d'action mutuels.
- Gérer les solutions à valeur ajoutée/personnalisées au sein de la banque de comptes attribués, composée principalement de comptes de produits électroniques OEM et CEM/EMS.
- Faire preuve d'initiative en comprenant les actions à entreprendre et en accomplissant les tâches requises, tout en recherchant le point de vue des autres au besoin.
- Un baccalauréat en ingénierie, sciences appliquées ou commerce sera fortement privilégié ; nous envisagerons une combinaison d'autres études et une expérience technique pertinentes.
- Un minimum de 5 années de succès avéré dans le domaine des ventes industrielles et électroniques requis.
- Une expérience en gestion des ventes via les canaux de distribution est une exigence clé.
- Compétences exceptionnelles en communication – écrite, verbale et écoute.
- Maîtrise de l'informatique, notamment MS Excel, Word, PowerPoint, CRM.
- Motivé à apprendre et à s'adapter rapidement.
- Solides compétences interpersonnelles et de négociation.

Ingénieur/Specialiste commercial - Électronique

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

EXIGENCES ESSENTIELLES DU TRAVAIL

- Doit être disponible à l'extérieur des heures normales de travail pour répondre aux besoins des clients.
- Doit être en mesure de voyager en avion et doit avoir un passeport valide.
- Doit détenir un permis de conduire valide et être capable de conduire une automobile pendant au moins six heures d'affilée.
- Doit être capable de voyager la nuit au besoin pour couvrir efficacement le territoire assigné.
- Doit être capable de prioriser et de gérer efficacement plusieurs flux de travail provenant de divers départements.

Nous offrons une rémunération attrayante, des avantages sociaux et la possibilité de contribuer à une entreprise en pleine croissance avec un leadership dynamique et un historique de croissance et de rentabilité.

Récompensés en tant que l'un des meilleurs lieux de travail au Canada, nous reconnaissons que nos employés sont notre ressource la plus précieuse. Nous souscrivons au principe de l'égalité des chances.

POUR POSER VOTRE CANDIDATURE :

Tout candidat intéressé peut envoyer son curriculum vitae au pxcca-sm-hr@phoenixcontact.com.

Nous apprécions votre intérêt. Cependant, seuls les candidats sélectionnés pour les entretiens seront contactés. Phoenix Contact Ltd accueille et encourage les candidatures de personnes handicapées. Des aménagements sont disponibles sur demande pour les candidats prenant part à tous les aspects du processus de sélection.

* La forme masculine est utilisée uniquement dans le but d'alléger le texte.