dessana

Dessana incarne parfaitement le proverbe *L'union fait la force*, réunissant harmonieusement quatre entreprises renommées autour d'une vision éclairée : s'unir afin d'offrir les meilleurs produits destinés à créer du bien-être dans tous les espaces de vie.

Chacune des marques du collectif évoluant dans la conception et la fabrication, Dessana offre une gamme élargie de produits ingénieux et durables qui inspirent le design d'environnements sains.

Découvrez en davantage sur notre site internet dessana.ca

REPRÉSENTANT AU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES
RÉGION DE MONTRÉAL

Sous la supervision du Vice-Président, Ventes, nous recherchons un(e) Représentant(e) en développement des affaires pour la région de Montréal.

Le candidat (la candidate) devra travailler conjointement avec le réseau de distribution afin d'identifier et développer des opportunités de vente.

VOTRE RÔLE

- Maintenir et développer des relations solides avec les clients existants tout en identifiant de nouvelles opportunités
- Former et développer les compétences du réseau de distribution afin de maximiser les ventes
- Promouvoir les valeurs de la Compagnie
- Identifier les projets et décideurs clés pour sécuriser les spécifications des produits
- Collaborer avec les autres représentants et coordonnateurs des ventes internes pour conclure les projets et appels d'offres
- Suivre et suggérer des méthodes de travail permettant de respecter les échéances et coordonner les activités avec les autres départements

bouty ADI modullis Perez

dessana

PROFIL RECHERCHÉ

Qualifications :

- Bonne compréhension du réseau de distribution et de la communauté A&D
- Excellentes aptitudes en communication, négociation, analyse, résolution de problèmes et jugement
- Maîtrise de la suite Microsoft et d'un CRM
- Pouvoir se rendre, au besoin, aux 3 usines situées dans la région de Montréal
- Bilinguisme (français-anglais)
- Expérience dans l'industrie manufacturière, un atout
- Diplôme universitaire dans un domaine connexe ou expérience équivalente, un atout

Aptitudes générales :

- Engagement à comprendre et à satisfaire les besoins des clients pour construire des relations durables
- Capacité à gérer plusieurs priorités et à respecter les délais
- Capacité à développer et à mettre en œuvre des stratégies de vente alignées sur les objectifs de l'entreprise

AVANTAGES

- Rémunération compétitive,
- Atmosphère de travail stimulant et offrant de la latitude,
- Environnement manufacturier avec beaucoup d'expertise disponible,
- Horaire de travail flexible,
- Assurances collectives
- Participation à un REER

LIEU DE TRAVAIL

Le poste est basé dans la région de Montréal. Le candidat sera fréquemment en déplacement pour couvrir l'ensemble du territoire de la région, avec des visites régulières chez les clients et partenaires.

Nous souscrivons à l'équité en matière d'emploi et invitons toutes les personnes qualifiées à présenter leur candidature. L'usage du masculin est utilisé dans le seul but d'alléger le texte.

Nous remercions tous les candidats de leur intérêt. Toutefois, seuls les candidats sélectionnés seront contactés.