

Ce que nous avons besoin:

Mohawk recherche un chargé de compte capable d'en faire plus avec Mohawk! Le ou la candidat(e) idéal(e) sera quelqu'un avec un sens des affaires, organisé, dynamique, un gagnant confirmé, et autonome, qui s'épanouit dans des environnements de vente rapides et complexes avec de multiples parties prenantes, dans tous les segments et créneaux.

Il s'agit d'un poste de vente agissant en tant qu'agent de vente principal sur le territoire assigné par l'entreprise, afin d'atteindre les objectifs à court et à long terme établis dans le plan d'affaire de l'entreprise. Les objectifs seront atteints grâce à la découverte de nouveaux clients (architectes, designers et client utilisateurs) et des marchés existants sur le territoire assigné. Le poste peut être affecté à un segment de marché spécifique si le poste est basé dans une grande région métropolitaine.

Ce que tu vas faire:

Effectuer des rencontres de vente, ce qui comprend, sans s'y limiter: se rendre dans les locaux des clients et des clients potentiels en leur fournissant des informations et un soutien; faire des présentations de vente aux clients potentiels et actuels; calculer et citer les prix, prendre les commandes et conclure les transactions; contacter les prospects et expliquer les caractéristiques et les mérites des produits ou services offerts, en utilisant des techniques de vente et de négociation persuasives; répondre à toutes les questions concernant un produit ou un service, avec des références appropriées si nécessaire.

Surveille les performances du territoire par rapport aux objectifs/directives établis et prend les mesures appropriées pour améliorer les performances.

Fournit un service client pour garantir la résolution des problèmes dans la cadre des politiques de l'entreprise; communique les exigences des clients et demande l'assistance d'autres services si nécessaire; fournit des commentaires clients spécifiques sur les produits (c.-à-d. caractéristiques du produit, qualité, fonctionnalité, concurrence, résultats de vente possibles, etc.) aux responsables de gamme de produits, à la direction ou au personnel du service client, selon le cas, pour aider à atteindre la mission, la vision et les objectifs de l'entreprise.

Aide à établir les objectifs de vente pour le territoire en collaboration avec le vice-président régional et s'assure que les activités de vente sur le territoire sont conformes aux politiques, procédures et pratiques établies, en faisant preuve de bon jugement et de prise de décision pour garantir que les normes de conduite éthiques et professionnelles de l'entreprise sont maintenues en l'absence de directives formalisées.

Se tient informé et informe la direction des évolutions sectorielles, des produits, de la conjoncture économique et territoriale susceptibles d'avoir un impact sur les ventes et l'activité globale de l'entreprise; fournit des rapports réguliers sur les activités sur le terrain et des rapports spécifiques pour faciliter la planification des activités et des produits. Contribue à l'élaboration d'un plan de couverture territoriale, qui définit le type de support et la fréquence des contacts clients nécessaires pour atteindre les objectifs territoriaux.

Effectue des analyses sur les opportunités régionales et élabore des prévisions de ventes par client et par produit ainsi que d'autres rapports statistiques selon les besoins en temps opportun; identifie les activités de formations ou matériels supplémentaires nécessaires pour atteindre des objectifs de vente de produits spécifiques dans les comptes et marchés clés; est responsable de l'identification et de l'amélioration continue des activités qui peuvent affecter la perception des clients.

Formule des recommandations pour les budgets de dépenses; gère les dépenses professionnelles conformément aux directives de l'entreprise; veille à ce que tous les équipements, véhicules, documents, matériels, etc. appartenant à l'entreprise soient utilisés, entretenus et stockés conformément aux exigences et à la politique de l'entreprise.

Effectue d'autres tâches selon les besoins.

Ce que vous avez besoin:

- Diplôme d'études secondaire requis; diplôme d'études collégiales ou diplôme universitaire de préférence.
- 1 à 3 ans d'expérience professionnelle à des niveaux de responsabilité de plus en plus élevés, ainsi que toute combinaison de formation permettant d'acquérir les connaissances, compétences et aptitudes requises pour exercer les fonctions essentielles du poste.
- Capacité à acquérir et à maintenir une connaissance approfondie des différentes activités et gammes de produits de l'entreprise.

Vos compétences:

Excellentes compétences en présentation, communication orale, écrite et interpersonnelle pour interagir et négocier efficacement avec les clients internes et externes, et les contacts commerciaux, à tous les niveaux de l'organisation; capacité à communiquer avec autrui dans des situations conflictuelles en utilisant des styles et des méthodes interpersonnels appropriés pour réduire les tensions ou les conflits et maintenir un professionnalisme conforme aux normes de l'entreprise.

- Capacité à travailler et à communiquer avec des groupes diversifiés, capacité à obtenir des résultats grâce au travail d'équipe et capacité à convaincre, promouvoir et vendre de nouvelles idées.
- Capacité à collecter, assembler, corrélérer et analyser des données statistiques et financières pour élaborer des solutions.
- Capacité à interagir avec le service client et suivre les commandes via le système mohawkNet.
- Capacité de se déplacer régulièrement pour rencontrer les clients.

Quoi d'autre?

75% - 100% de déplacement régional par voie terrestre et/ou aérienne.

Peut être amené à soulever et déplacer des charges jusqu'à 45kg sans aide.

Les exigences visuelles sont comparables à celles requises pour conserver un permis de conduire valide. Posséder un permis de conduire valide.

La capacité de mouvement de corps complet est essentielle pour accomplir ce travail, notamment se tenir debout, tendre les bras, grimper, utiliser tous les membres principaux, etc.