

**POSTE:** Responsable commercial, Zone Canada Est

**RELÈVE DE:** Directeur ventes & développement d'affaires – Amériques & Caraïbes

**LIEU DE TRAVAIL :** St-Eustache et voyageant partout au Québec et dans les maritimes

### **À PROPOS DE NOTRE CLIENT**

Avec plus de 30 ans d'expérience au niveau international, l'entreprise conçoit, fabrique, installe des équipements de marina tels passerelles, ponts flottants, brises vagues, pontons, aménagements urbains flottants, accessoires et en assure la maintenance et la réparation. Il s'agit d'un équipementier portuaire haut de gamme que l'on peut retrouver dans les plus belles marinas sur les cinq continents.

Sa maison mère est en France et depuis 2002, une usine de fabrication canadienne a vu le jour au Québec, à St-Eustache. L'entreprise compte également des bureaux administratifs (vente & gestion de projets) en Australie et en Asie.

Parmi ses réalisations canadiennes nous pensons au port de Frenchman's Bay en Ontario, celui de Nanaimo en Colombie Britannique ainsi que le Vieux-Port de Montréal et son Yatch Club. De plus, ils ont créé plusieurs projets de ponts/passerelles pour différentes municipalités au Québec, dont Joliette, St-Eustache, Lasalle, Lachine, etc. Quant à l'international on parle en autres de la Marina de Brooklyn, des Îles Caïmans et aux Bahamas. Dans le monde entier, plus de 8000 projets ont été réalisés, correspondant à plus de 50 000 places de bateaux. En moyenne, on compte 250 réalisations par année.

### **DESCRIPTION DU POSTE / PRINCIPALES RESPONSABILITÉS**

Après une période de formation et d'exploration de la zone couverte, le responsable commercial prendra en charge la prospection, le développement et le maintien des divers marchés au Québec, ainsi que les Maritimes. Possédant de fortes compétences en communication et négociation, le candidat devra s'adapter à des cycles de ventes et des profils de clients très variés. Il est important d'avoir une bonne compréhension du domaine technique.

#### **Plus précisément :**

- Prospection active pour l'identification et qualification de clients potentiels et de nouvelles opportunités de ventes sur différents types de marchés;
- Actions proactives de formations auprès de personnes clés: Ingénieurs, architecte et autre afin de promouvoir les produits et leurs bénéfices;

- Définir et prendre en charge le plan de développement du territoire;
- Construire et maintenir une relation de confiance avec la clientèle;
- Préparer des offres commerciales adaptées aux clients;
- Gérer des appels d'offres, plus précisément faire des suivis et qualifications sur Merx et SEAO;
- Mener des actions de marketing direct;
- S'assurer de la satisfaction des clients;
- Gérer les actions de vente directe auprès des clients clés de la région: autorités portuaires ou marinas, capitaines, associations, entreprises privées, municipalités, etc.;
- Participer à des événements commerciaux dans toute la région: salons, conférences, événements clients afin de créer des relations d'affaires importantes;
- Se déplacer chez les clients dans la zone couverte. Peut inclure des territoires connexes comme le Lac Champlain (USA);
- Offrir un service après-vente impeccable.

### **EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE/ FORMATION ACADÉMIQUE/ CONNAISSANCES/ APTITUDES**

- Baccalauréat en ingénierie ou baccalauréat en vente et développement des affaires ;
- 5+ années d'expérience en vente dans un domaine technique (secteur manufacturier, industriel ou en génie-conseil) ;
- Connaissances techniques, être capable de lire des plans et/ou dessins ;
- Connaissance des processus de fabrication et de produits techniques ;
- Pouvoir monter un dossier d'appels d'offres ;
- Excellent niveau en français et en anglais (parlé et écrit).

### **COMPÉTENCES RECHERCHÉES**

- Capacité de vendre des projets et des produits haut de gamme;
- Travail d'équipe et collaboration ;
- Créatif, autonome, et leadership ;
- Capacité relationnelle (relation client), fort en communication ;
- Rigueur et organisation ;
- Ne pas avoir de restriction de voyage (avoir un passeport est un atout certain) ;
- Capacité d'adaptation.

### **POURQUOI JOINDRE L'ÉQUIPE**

- Joindre le leader mondial en fabrication et installations portuaires en aluminium;
- Entreprise qui investit dans la recherche et développement et qui compte 10 brevets à son actif;
- Entreprise qui soutient les initiatives pour protéger notre environnement;
- Entreprise d'envergure internationale, avec bureau d'affaires au Québec et en pleine croissance.

**Cette opportunité vous intéresse ? Acheminez votre curriculum vitae par courriel à :**

Jean-François Caudron, Vice-président, Services-conseils

[jfcaudron@laciblerh.ca](mailto:jfcaudron@laciblerh.ca)

*L'utilisation du genre masculin a été adoptée afin de faciliter la lecture et n'a aucune intention discriminatoire.*