



OPPORTUNITÉ DE CARRIÈRE : RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Vous êtes un vendeur et un motivateur hors pair ?

Vous êtes ambitieux et avez le sens des affaires ?

« Clinique de toiture FCA » LE LEADER EN MEMBRANE BLANCHE ÉCOLOGIQUE À MONTRÉAL profite d'une réputation incomparable dans son domaine d'activité, elle est reconnue pour son efficacité, son organisation du travail et surtout pour son excellent service à la clientèle. Avec des matériaux à la fine pointe de la technologie et une offre de service complète incluant l'entretien annuel, la réparation et la réfection de toitures, notre entreprise peut compter sur une équipe engagée, fiable, compétente et soucieuse des besoins du client. La satisfaction du client est au cœur des activités de FCA depuis 1996.

NOUS RECHERCHONS UN RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES:

Relevant du Président de l'entreprise, vous aurez pour principal mandat d'assurer le développement du territoire qui vous sera assigné tout en utilisant les ressources et les outils mis à votre disposition. Vous devrez mettre en œuvre une stratégie qui fournira les objectifs de cette dernière en termes de performance. Vous serez responsable de la fidélisation des clients et du maintien des valeurs de l'entreprise.

Autonome et organisé, vous devrez offrir notre offre de service aux propriétaires de bâtisses commerciales et industrielles dans la région de Montréal.

TÂCHES

- Définir les stratégies à mettre en place pour veiller à la croissance de l'entreprise en établissant des plans d'action et voir à leur application;
- Mettre en œuvre et suivre un processus de vente convenu;
- Participer aux réunions administratives ;

- Il devra assurer une relation d'affaires personnalisée auprès des nouveaux clients ;
- Il devra contribuer aux objectifs de développement des affaires et identification de nouvelles occasions d'affaires ;
- Développement du marché par la prospection;
- Élaborer des soumissions, présenter aux clients et négocier les ententes avec eux.
- Il devra prendre les mesures et photos afin de donner une estimation juste et claire pour le client ;

PROFIL RECHERCHÉ :

- Sens de l'initiative: proactif et possède des ressources utiles en vue de créer ou d'influencer les pratiques. Il doit être persuasif, créatif, persévérant, structuré et autonome;
- Travail d'équipe : tient à cœur le succès des membres de son équipe et de son employeur;
- Habiletés à évaluer et à comprendre le marché cible ainsi que le contexte concurrentiel;
- Connaissance et habiletés avec les médias sociaux (LinkedIn, Facebook) un atout;
- Minimum de 5 ans d'expérience en vente;
- Expérience dans le milieu de la toiture ou en construction obligatoire;
- Bilingue, possède un permis de conduire classe 5 valide et son propre véhicule.

DÉTAILS DU POSTE :

- Rémunération à commission avec plan incitatif ;
- Emplacement : Grande région de Montréal ;
- Possibilité d'avancement ;
- Statut d'emploi : Temps plein;

- Durée de l'emploi : Permanent, saisonnier;
- Date prévue d'entrée en fonction : Dès que possible.

NOS VALEURS

La mission et la vision de « Clinique de toiture FCA » sont basées sur les valeurs du dirigeant reflétées dans les activités quotidiennes de l'entreprise;

L'importance du respect, de l'ouverture, de l'engagement et du dynamisme dans le travail d'équipe;

L'importance d'être fiable, compétent, responsable, ponctuelle et de confiance face à nos clients;

Une bonne communication entre collègues et entre la direction et ses employés est à la base des valeurs présentées ici.