



# ADDEV MATERIALS

## NORTH AMERICA

### ADDEV PROFOM

Poste : Vendeur interne (Évolutif vers un rôle de gestionnaire de Comptes)

Marchés : Industrie et Construction

Ce poste offrira à long terme une évolution professionnelle vers un rôle de gestionnaire de comptes pour les territoires du Québec et des Maritimes.

Responsabilités et tâches :

- Développer le volume d'affaire et les marges d'un portefeuille de clients historiques
- Réaliser une prospection journalière pour assurer le développement de nouveaux projets en lien avec de futurs clients
- Travailler en relation étroite avec les responsables techniques et les vendeurs de nos fournisseurs clés pour proposer des solutions à valeur ajoutée
- Travailler main dans la main avec les services internes de Profom : Services Clients, Estimation, Production pour générer la meilleure expérience clients
- Supporter les actions marketing Nord Amérique pour développer de nouveaux marchés, partager la voix de nos clients, et créer des outils de communications
- Définir les ventes et marges du portefeuille clients dans le cadre de la réalisation de budget et de révision de budget tout en assurant la réalisation de ces objectifs
- Assurer la création et mise à jour des projets et des activités commerciales dans le CRM en relation avec le service Marketing Nord Amérique

Exigences du poste :

- Expérience de 3 à 5 ans dans un environnement industriel ou du secteur des Portes et Fenêtres sur un poste technique ou services clients en relations régulières avec les clients ou en tant que vendeur interne.
- Connaissances techniques des produits adhésifs et élastomère (un atout certain)
- Détenir les habiletés nécessaires pour assurer un service client de qualité et bâtir des relations d'affaires durables
- Capacité à élaborer des solutions innovantes et à valeur ajoutée pour les clients en relation avec d'autres parties prenantes
- Bon communicateur possédant de bonnes capacités d'écoute et de gestion
- Bilingue Français/Anglais (OBLIGATOIRE)
- Maîtrise des outils Microsoft Office (Outlook, Word, Excel, Teams)
- Pratique des CRM

Rémunération :

- Salaire de base
- Bonis
- Programme d'avantages sociaux (soins médicaux et dentaires)
- Cumul des vacances à 6% à compter de l'embauche
- Une formation technique par un vendeur interne senior sera fournie et un support quotidien sera assuré par le management et les équipes internes.