

Gestionnaire de territoire

Emplacement: Bailey Metal Processing – Burlington, Ontario

Département: Ventes

Relève de: Directeur des ventes



À propos de Bailey

Fondé en 1950 par Sam Bailey, le Groupe d'entreprises Bailey (BGC) est une entreprise familiale canadienne reconnue comme un chef de file de l'industrie. Avec des sites de fabrication en Ontario, au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique, BGC a connu une croissance considérable au cours des 70+ dernières années, produisant des produits profilés et fournissant des services de refendage d'acier pour l'industrie de la construction commerciale et résidentielle. Notre personnel, nos produits et notre industrie sont notre fierté, tandis que l'innovation et nos clients sont au cœur de notre activité. Nos associés sont la clé de la réalisation de notre vision d'être les leaders de cette industrie, c'est pourquoi nous travaillons dur pour créer un environnement de travail sûr et sain où les associés peuvent atteindre la croissance et le développement. Postulez dès maintenant pour cette opportunité passionnante !

Pourquoi rejoindre notre équipe?

- Rémunération compétitive sur le marché
- Ensemble complet d'avantages sociaux payés par l'employeur
- Programme de contrepartie REER
- Programme de soutien à l'éducation
- Formation en cours d'emploi
- Programme de recommandation des employés
- Allocation d'équipement de protection individuelle

Sommaire du poste

Le directeur de territoire est responsable de fournir un service interne et externe aux clients actuels, ainsi que de créer et de faciliter de nouvelles affaires. Le Gestionnaire de territoire atteindra ses objectifs commerciaux grâce à une gestion efficace des territoires désignés et des visites physiques sur les sites des clients. Cette personne développera des relations continues et rentables avec les clients et maintiendra continuellement une image professionnelle de l'entreprise. L'intégrité, la passion et les compétences de présentation en personne sont essentielles pour ce rôle.

Ce que vous ferez:

- Générer et développer de nouveaux comptes clients et un réseau de références pour augmenter les revenus.
- Pénétrer tous les comptes ciblés et faire rayonner les ventes à partir de la clientèle tout en s'assurant que les besoins du client sont satisfaits.
- Participer au processus annuel du budget de vente et établir des objectifs de vente réalistes par clients et par produit.
- Surveillez l'avancement du budget de vente à l'aide d'outils de rapport sur les ventes de l'entreprise tels que les rapports d'écart/KPI et élaborer un plan de vente stratégique et mesurable pour atteindre les objectifs de vente.
- Mettre l'accent sur les caractéristiques et les avantages du produit, proposer des prix, discuter des conditions de crédit et préparer des formulaires de commande et/ou des rapports.
- Gérer activement l'horaire des appels pour couvrir adéquatement le territoire assigné de manière efficace et rapide.
- Tenir des registres précis ; y compris les rapports d'appels de vente, les formulaires de remboursement des dépenses, les factures de facturation et d'autres documents.
- Gérer les réponses aux demandes de devis entrantes aux clients potentiels.
- Effectuer une évaluation de première ligne des conditions du marché et informer l'entreprise des constatations.
- Développer et maintenir une connaissance continue des nouveaux produits, des activités des concurrents et d'autres recherches.
- Vendre des produits et services de l'entreprise en fonction des besoins des clients, conformément aux normes de programme de l'entreprise.

Ce dont vous aurez besoin:

- Minimum de 5 ans d'expérience dans un rôle de vente au sein de l'industrie de la sidérurgie.
- Excellentes compétences en communication écrite et verbale.
- L'attente d'être sur la route ou hors du bureau 40% du temps.
- Aptitude à créer et à réaliser des présentations.
- Maîtrise des programmes Microsoft Office ; Outlook, PowerPoint, Excel, Word.
- Permis de conduire valide avec un résumé de conducteur vierge.

Condition de travail:

- Déplacements fréquents.
- Heures supplémentaires au besoin.

Apprenez-en plus sur nous chez <https://www.bmp-group.com/>. Pour postuler, soumettez votre curriculum vitae à recruitment@bmp-group.com avec le titre du poste inclus dans la ligne d'objet. Nous remercions tous les candidats de leur intérêt, seules les personnes sélectionnées pour une entrevue seront contactées. Nous sommes un employeur souscrivant au principe de l'égalité d'accès à l'emploi qui s'engage à fournir et à maintenir une main-d'œuvre juste, équitable et diversifiée. Tous les candidats qualifiés sont encouragés à postuler. Les candidats doivent informer les ressources humaines s'ils ont besoin de mesures d'adaptation pendant le processus de recrutement.



<http://www.bmp-group.com>
recruitment@bmp-group.com