

Représentant des ventes externes

Emplacement: Bailey Metal Products Limited – Prairies (Edmonton)

Département: Ventes

Relève de: Directeur des ventes de la région des Prairies



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 représentant des ventes externes est responsable de la vente des produits par le biais de ventes basées sur les opportunités. Le représentant des ventes externes atteindra ses objectifs d'affaires grâce à une gestion efficace des territoires désignés et à des visites physiques sur les sites des clients. De plus, cette personne développera des relations continues et fructueuses 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:

- Maintenir et entretenir des relations avec les clients actuels en veillant à ce que les besoins du client soient satisfaits.
- Pénétrer tous les comptes ciblés et faire rayonner les ventes à partir de la clientèle.
- Mettre l'accent sur les caractéristiques et les avantages du produit, établir des devis et préparer des formulaires de commande et/ou des rapports.
- Établissez et entretenez un réseau de références pour créer de nouvelles opportunités de croissance des revenus en mettant l'accent sur les produits à valeur ajoutée.
- Générer et développer de nouveaux comptes clients pour augmenter les revenus, en faisant du démarchage téléphonique si nécessaire.
- Établir et maintenir une connaissance continue des nouveaux produits et des activités des concurrents.
- Faites toujours preuve de professionnalisme, de tact, de diplomatie et de sensibilité et représentez l'entreprise de manière positive.
- Gérer activement l'horaire des appels pour couvrir adéquatement le territoire assigné de manière efficace et rapide.
- Utilisez les données marketing à l'aide des outils logiciels de gestion des ventes applicables pour maximiser l'efficacité et l'efficacité des ventes.
- Tenez des registres précis, y compris des rapports d'information sur les ventes, des formulaires de remboursement des dépenses et d'autres documents.
- Aider à créer des réponses à une demande de proposition (RFP) pour des clients potentiels.

Ce dont vous aurez besoin:

- Expérience de la vente de matériaux de construction/construction/fabrication, de préférence.
- Une connaissance préalable des produits Bailey est considérée comme un atout.
- Excellentes compétences en communication écrite et verbale en anglais.
- Aptitude à faire des présentations.
- Maîtrise des programmes Microsoft Office ; Outlook, PowerPoint, Excel et Word.
- Permis de conduire valide et dossier de conduite vierge.

Condition de travail:

- Des déplacements fréquents sont nécessaires, souvent jusqu'à plusieurs heures de conduite par jour.
- Capacité à se déplacer, à assister et à mener des présentations.
- 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