



PLANTPRODUCTS®

Représentant technique des ventes – Golf et aménagement paysager

Temps plein

Laval, Québec

Nous sommes un fournisseur de services complets d'engrais, de produits de lutte antiparasitaire, y compris des produits biologiques et d'abeilles, de semences et d'autre biens consommables pour les industries des serres, des pépinières et de l'horticulture spécialisée au Canada et États-Unis.

Si vous avez l'esprit d'équipe que vous avez une solide éthique de travail, que vous avez l'esprit d'initiative et que vous êtes passionné par l'idée de faire une différence, alors vous êtes exactement la personne que nous cherchons !

Ventes et développement des affaires

- Travailler avec le directeur des ventes afin d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies visant à présenter et à promouvoir le portefeuille de Plant Products auprès des villes, des terrains sportifs, des cimetières, des terrains de golf et des compagnies d'entretien de gazon dans l'est du Québec, plus précisément à Québec, en Mauricie, en Chaudière-Appalaches, au Saguenay, au Bas-Saint-Laurent, en Gaspésie et sur la Côte-Nord ;
- Développer les comptes inactifs (aucune activité au cours des deux dernières années) en rétablissant les relations et en veillant à ce que les clients connaissent l'étendue de la gamme de produits de Plant Products ;
- Veiller à ce que les produits soient inclus dans les appels d'offres pour les marchés clés
- Contribuer aux objectifs de croissance de l'entreprise en identifiant de nouvelles opportunités et en prospectant activement ;
- Atteindre et gérer les objectifs annuels en matière de ventes et de marges ;
- Signaler les changements dans les conditions du marché à la direction ;
- Maintenir une veille concurrentielle et répondre de manière appropriée aux appels d'offres.

Gestion de la relation client

- Servir de contact principal pour les questions relatives aux prix et aux conditions de crédit ;
- Développer des relations commerciales solides et durables afin de garantir la satisfaction et la fidélité des clients ;
- Veiller à ce que les clients respectent les directives de crédit établies par l'entreprise ;
- Gérer le recouvrement des comptes en souffrance si nécessaire ;

SUITE EN P.2

Plant Products s'engage à offrir un environnement de travail inclusif et sans barrière, dès le processus de recrutement. Nous appliquons le principe de l'égalité des chances et encourageons les candidatures, conformément à la législation en vigueur. Plant Products offre un environnement accessible à tous, dans la dignité et le respect de l'autonomie des personnes en situation de handicap. Des aménagements sont disponibles sur demande pour les candidats participant à tous les aspects du processus de sélection.

Tout pour votre réussite

- Maintenir à jour des dossiers clients, des listes de contacts et des journaux d'activité quotidiens dans le SGC ;
- Traiter et résoudre les réclamations relatives aux produits conformément aux procédures de l'entreprise ;
- Fournir une assistance au service à la clientèle si nécessaire.

Soutien technique

- Assistance technique aux exploitants de services d'entretien des pelouses et aux gestionnaires de terrains de golf dans l'utilisation de produits antiparasitaires, d'engrais, de semences et de produits innovants ;
- Identification des parasites et des maladies ;
- Mise en œuvre de démonstrations et d'essais de produits.

Marketing et promotion

- Participer à des salons professionnels, des congrès techniques et des réunions sectorielles ;
- Soutenir la création et la mise en œuvre de campagnes marketing et d'activités de développement ;
- Contribuer au développement de nouveaux produits en collaboration avec les équipes commerciales, produit et marketing ;
- Promouvoir les programmes, les produits et les services de Plant Products.

Autres tâches

- Être à l'affût des pratiques agronomiques, des stratégies commerciales et des activités du secteur ;
- Préserver à tout moment la confidentialité des informations relatives à l'entreprise et aux clients ;
- Participer aux réunions des ventes de l'entreprise selon les besoins ;
- Accomplir toute autre tâche qui lui sera confiée.

Qualifications

- Personnalité forte avec des compétences avérées en vente et en développement de relations.
- Connaissances techniques acquises grâce à une expérience dans le secteur horticole et/ou à des études supérieures ;
- Excellentes compétences en communication orale et écrite ;
- Esprit d'équipe et orientation vers les résultats ;
- Maîtrise des environnements informatiques.

