



## Représentant(e) technique des ventes

A la recherche d'un environnement de travail stimulant et passionnant ? Joins-toi à une entreprise familiale, multiculturelle et en pleine croissance qui te permettra de devenir un expert en mécanique industrielle.

Avec plus de 70 ans d'existence, Entreprises L.M. est en mesure d'offrir à ses clients le meilleur service possible en maintenance et réparation de moteurs électriques. Nous vous offrons la possibilité de travailler avec une équipe dynamique, multidisciplinaire et d'intégrer une entreprise où le bien-être collectif est une valeur primordiale. En effet, nous attachons beaucoup d'importance à ce que nos employés prennent du plaisir au travail. Nous organisons des événements d'entreprise (5 à 7, food truck, party de Noël, tournois de golf, etc.) et veillons à ce que nos employés soient continuellement formés.

### Sommaire du poste

Le/la représentant(e) technique des ventes est sous la responsabilité du directeur du développement commercial dans le département des ventes externes. Il/elle se spécialise au niveau technique et représente les intérêts de l'entreprise pour les différents services et produits. Il/elle repère les clients potentiels, assure la satisfaction des clients et le suivi des dossiers et assure l'exactitude des contrats et soumissions. Le poste implique occasionnellement de longues heures de travail et de nombreux déplacements.

### Vos défis

#### **Marché**

- Participer au développement et à la mise en œuvre du plan de vente et marketing;
- Participer à la mise en marché de produits et des services.

#### **Vente**

- Promouvoir et vendre les produits et services, dans un territoire attribué, auprès des clients; Firme d'ingénierie, municipalité et représenter Entreprises L.M. dans les salons commerciaux et autres;
- Repérer les marchés de clients potentiels et les qualifier;
- Assurer la préparation des contrats de ventes et propositions;
- Remettre les commandes au directeur de compte et assurer la satisfaction des clients;
- Assurer la résolution de problèmes de consommation du produit et de service;
- Assurer les suivis de clients et la mise à jour des dossiers.

### Votre profil

- 3 à 5 ans d'expérience dans la vente industrielle et/ou marché municipale et/ou firme d'ingénieur conseil; avoir une formation d'ingénieur;
- Aptitude à développer et à maintenir des relations d'affaires et de confiance avec les clients ;
- Être reconnu pour son impact d'influence, son tact et sa diplomatie ;
- Permis de conduire valide.

### Vos avantages

- Rémunération à la hauteur de vos compétences ;
- Véhicule de service ;
- Une ambiance de travail agréable et conviviale ;



- Assurance (dentaire, frais médicaux et paramédicaux, soins de la vue, assurance-vie, invalidité de longue durée, voyage) ;
- Télémédecine ;
- Transport en commun à proximité ;
- Stationnement gratuit ;
- Activités sociales organisées par l'entreprise ;
- Programme de reconnaissance des années de services ;
- REER-RPDB ;
- Télétravail.

Les personnes intéressées à soumettre leur candidature sont priées de transmettre leur curriculum vitae à l'adresse électronique : [rh@entrepriseslm.com](mailto:rh@entrepriseslm.com)