

 INTERNATIONAL DRUMMONDVILLE   VICTORIAVILLE 1-833 TECHLIFT TECHLIFT.CA	<b>DESCRIPTION DE L'EMPLOI</b>	
	Poste <b>REPRÉSENTANT(E) DES VENTES</b>	
	Référence <b>T-VL-03</b>	Direction <b>VENTES</b>
	Emplacement du poste <b>DRUMMONDVILLE et/ou VICTORIAVILLE</b>	
Statut d'embauche <b>PERMANENT</b>	Exigence linguistique du poste <b>BILINGUE (FR/EN)</b> Lecture (B) Écriture (B) Oral (B)	<b>Niveaux de compétence en langue seconde :</b> - = Pas de niveau requis A = Niveau avancé B = Niveau intermédiaire C = Niveau débutant
Horaire de travail <b>TEMPS PLEIN (40h/sem)</b>	Salaire <b>BASE + COMMISSIONS</b>	

### Travailler chez Techlift International

Techlift International poursuit sa croissance et, depuis plus de 12 ans, réussit à se tailler une place de choix et une solide réputation dans l'industrie de la manutention au Canada. Distributeur autorisé des marques Heli et Faresin, Techlift International se démarque par la qualité de ses produits et des services offerts. Le dévouement de ses employés est la raison de son succès et de sa croissance. Avec près d'une cinquantaine d'employés qui travaillent dans des carrières aux possibilités multiples, il y a aussi une place de choix pour vous que ce soit au sein de l'équipe. Nous sommes constamment à la recherche de nouveaux talents pour joindre notre équipe. Si le défi vous intéresse et que vous souhaitez propulser votre carrière à un niveau supérieur, n'attendez plus! Joignez une équipe authentique, innovante qui a comme objectif l'entière satisfaction de sa clientèle.

### Votre mandat

Sous la supervision du Directeur des ventes vous devrez effectuer de la prospection auprès des clients ciblés et créer de nouvelles opportunités d'affaires. Écouter et bien comprendre les besoins des clients afin de développer des propositions adéquates. Représenter la compagnie à différentes expositions ou activités de l'industrie. Planifier et organiser des visites auprès des clients existants et potentiels. De plus, vous aurez à travailler étroitement avec plusieurs équipes internes. De plus, vous aurez à compléter un rapport de visites quotidiennes.

### Qualifications

- Cinq ans ou plus d'expérience acquise dans le milieu de la vente, idéalement dans le domaine du chariot élévateur;
- Permis de conduire valide (classe 5) et être mobile pour de fréquents déplacements;
- Excellente capacité à communiquer et négocier avec des dirigeants d'entreprise;
- Responsable, organisé, autonome;
- Habilité à bâtir une relation d'affaire solide;
- Aimer le travail d'équipe.

### Avantages

Véhicule, vêtements corporatifs et cellulaire fournis Des activités sociales organisées par l'entreprise; Un régime d'assurance collective avec l'assurance santé (frais médicaux et paramédicaux), l'assurance voyage, l'assurance-salaire et l'assurance-vie.

Les candidats peuvent être soumis à des tests de compétences et de connaissances.

Pour postuler, envoyez une lettre de présentation ainsi qu'un curriculum vitae en précisant en objet le titre du poste (et # de référence) à l'adresse [rh@techlift.ca](mailto:rh@techlift.ca) Tous les dossiers seront traités en toute confidentialité.