



Vous avez des connaissances techniques en génie dans le domaine industriel? Le client est au cœur de vos préoccupations et vous avez envie de relever des défis dans le domaine de la vente? Cet emploi est pour vous!

AV&R est une société d'ingénierie spécialisée en automatisation œuvrant à travers le monde. **AV&R** offre des solutions d'automatisation, de vision artificielle (vision numérique) et de robotique. Elle concentre ses activités dans les secteurs de l'aérospatial et de l'énergie. **AV&R** est une entreprise québécoise qui compte deux bureaux, un à Montréal et un sur la Rive-Sud. **AV&R** a conçu de nombreux systèmes utilisés par les plus grandes multinationales.

Chez **AV&R**, les employés sont soucieux de l'environnement, respectueux, créatifs, passionnés, se font confiance, aiment innover et ont à cœur le service à la clientèle. **AV&R** favorise l'esprit d'équipe par ses équipes multidisciplinaires ainsi que par son ambiance jeune, dynamique et décontractée.

SOMMAIRE DU POSTE

En tant que membre de l'équipe des ventes, le représentant développement des affaires a la responsabilité de promouvoir les solutions d'AV&R chez les nouveaux clients ainsi que chez les clients existants dans le but d'augmenter les ventes du territoire géographique sous sa responsabilité.

Vous devrez concentrer vos activités dans la vente des solutions AV&R en finition robotisée et en inspection visuelle automatisée. Intégré à une équipe dynamique, vous devrez travailler en étroite collaboration avec les gestionnaires de soumissions, les estimateurs, le conseiller juridique, le service à la clientèle et le marketing qui partagent tous l'objectif commun de satisfaire les besoins des clients en leur fournissant les solutions d'AV&R. La clientèle d'AV&R est principalement constituée de grandes entreprises du secteur de l'aérospatial et de l'énergie situées partout dans le monde.

Type de poste : temps plein

Durée : permanent

Date limite pour la remise des candidatures : dès que possible

Lieu de travail principal : Saint-Bruno-de-Montarville

Supérieur immédiat : Directeur des ventes

RESPONSABILITÉS ET TÂCHES PRINCIPALES

Volet développement d'affaires

- Développer les nouveaux clients qui sont situés principalement aux États-Unis
- Comprendre les rôles d'influence associés aux prises de décisions des clients d'AV&R
- Promouvoir et conseiller les clients d'AV&R sur nos solutions
- Participer avec l'équipe de ventes au cycle de vente complet
- Évaluer les besoins des clients d'AV&R et obtenir l'information nécessaire à la réalisation d'une soumission
- Travailler en étroite collaboration avec les gestionnaires de soumissions, les estimateurs, le conseiller juridique, le service à la clientèle et le marketing
- Tenir à jour les données des clients d'AV&R et des opportunités du territoire sous sa responsabilité
- Effectuer toute autre tâche connexe

Volet relation et fidélisation de la clientèle

- S'assurer de la satisfaction des clients d'AV&R de son territoire tout au long du cycle de vie des projets
- Développer et maintenir les relations nécessaires pour obtenir de la visibilité sur les opportunités à venir
- Participer au développement de stratégies de fidélisation des clients d'AV&R
- Appuyer les gestionnaires d'équipe pour la gestion des attentes et dans la négociation d'avenants majeurs avec les clients d'AV&R
- Effectuer une veille technologique sur la compétition et les fournisseurs

QUALIFICATIONS REQUISES

- Baccalauréat en ingénierie (préférence) ou administration des affaires selon expérience pertinente
- Minimum de 5 ans d'expérience dans les services techniques
- Expérience de vente un atout
- Maîtrise des logiciels de la suite Office, Salesforce
- Habilité à établir une relation privilégiée avec les clients
- Excellentes habiletés de communication
- Capacité à travailler en équipe
- Être axé sur les résultats
- Être proactif, créatif, autonome, motivé, diplomate et ouvert d'esprit
- S'adapter rapidement à des situations changeantes
- Bilinguisme (français et anglais, parlés et écrits)
- Posséder un permis de conduire
- Aimer voyager à l'étranger sur une base régulière (50% du temps)

AVANTAGES

- Assurance collective
- Horaire flexible
- Programme télémédecine
- Possibilité de télétravail
- REER collectifs
- Congé parental bonifié

INSCRIPTION

Les personnes intéressées par cette offre d'emploi doivent faire parvenir leur curriculum vitae et une lettre de motivation à l'équipe des ressources humaines d'AV&R à emploi@avr-global.com. Merci d'inclure le numéro du poste pour lequel vous appliquez dans votre candidature.

Le genre masculin est utilisé sans discrimination et uniquement dans le but d'alléger le texte.

AV&R

269 Prince, Montréal, Québec, Canada H3C 2N4

Tél. : +1 514 788 1420

Fax : + 1 514 866 5830

www.avr-global.com