

POSITION: Représentant des Ventes: RTI Connecticut
LOCATION: Laval, Quebec

Le but de ce poste est de:

Fournir des services de vente pour la distribution de produits de métaux de RTI International pour la province de Québec et celle de l'Ontario. De plus la personne sélectionnée aura la responsabilité des ventes potentielles dans d'autres régions d'Amérique du Nord. Les principaux marchés desservis incluent l'aéronautique, l'énergie, le biomédical, l'industriel et le militaire.

Les principales responsabilités du poste incluent, mais ne sont pas limitées à:

- responsable des ententes à court, moyen et long terme, des ventes dans le secteur des moteurs et des structures d'avions et d'autres marchés, permet de développer et met en œuvre des plans de ventes stratégiques pour répondre aux objectifs de l'entreprise en acquérant de nouveaux clients d'affaires tout en conservant la clientèle existante.
- Le titulaire du poste sera responsable du processus complet de vente : d'identification des prospects pour l'achèvement du processus de vente, y compris la préparation de propositions et les ententes à long terme, par le biais de sécurisation d'entreprise et de la gestion du contrat afin de soutenir les objectifs de chiffre d'affaires de RTI CT pour tous les segments de marché.
- La personne sélectionnée devra fréquemment voyager chez les clients réguliers ainsi que chez les futurs clients et ce afin de solliciter des commandes, de maintenir le contact et de développer de nouvelles affaires. (Nécessite environ 70 % du temps). Maintient un contact régulier avec le directeur Général de RTI Connecticut et les autres départements afin de maintenir à jour les activités des différents de compte. Préparation de rapports et de suivie hebdomadaire.
- Construit et Développe des partenariats avec les clients appuyées sur sa crédibilité et son professionnalisme. Anticipe les besoins du client et recommande des actions appropriées. Évalue de manière autonome et répond efficacement aux requêtes des clients. La personne devra être proactive et créatives dans sa recherche de solution en trouvant l'équilibre entre les besoins du client et les ressources internes et les procédures.

Les exigences du poste:

BA/BS dans le domaine de l'administration et 4 années ou plus d'expérience dans la vente et marketing dans les produits de titane, alliage de nickel, en acier inoxydable et de l'acier. Une connaissance pratique des maîtres d'œuvres, des sous-traitants, des applications des produits et des matériaux utilisés dans les marchés cités seront déterminant pour assumer les responsabilités de cette position. Maîtrise de la langue française et anglaise tant à l'orale qu'à l'écrit est requise. Compétences en négociation efficace, capacité éprouvée pour sécuriser les contrats et gérer la conclusion des contrats seront nécessaires pour prendre en charge la vente de nos produits d'usine et de distribution.