

Directeur des ventes

Description

Synergie Médicale est une entreprise en grande croissance située à Longueuil qui se spécialise dans la conception, la fabrication, la mise en marché et le soutien de systèmes d'automatisation robotisée pour les pharmacies institutionnelles et commerciales en Amérique du Nord et en Europe.

Relevant du Directeur général, vous serez amené à développer et soutenir les ventes des produits de Synergie Médicale à travers le Canada en élaborant et implantant une stratégie de ventes afin de rencontrer les objectifs. Dans le rôle, vous devrez être en mesure de présenter et d'offrir de nouveaux concepts aux clients en plus des responsabilités suivantes, sans s'y limiter.

Responsabilités

- Présenter et faire connaître nos technologies et leurs capacités à combler les besoins identifiés des clients;
- Rencontrer les clients de Synergie Médicale, identifier et analyser leurs besoins et proposer des solutions appropriées;
- Identifier les clients prospects, effectuer de la prospection, présenter, mettre en valeur et vendre les produits SynMed;
- Établir et maintenir d'excellentes relations de travail et communication avec les clients existants et les nouveaux clients de Synergie Médicale;
- Comprendre et analyser le marché, suivre les tendances et prévoir les changements auxquels le marché pourrait faire face. Communiquer les tendances et les besoins des clients avec la direction afin de rester compétitif et d'adapter l'offre de service en conséquence;
- Développer, implanter et exécuter une stratégie et un plan de ventes qui permettra d'atteindre et de dépasser les objectifs de ventes;
- Former, superviser et gérer un membre de l'équipe de ventes du Canada;
- Déterminer et mettre en place des KPIs et veiller à l'atteinte de ceux-ci. Préparer et présenter à la direction des rapports de ventes et les résultats des KPIs;
- Utiliser et capitaliser son réseau professionnel pour générer de nouvelles ventes.

Exigences requises

- Baccalauréat en administration des affaires, marketing ou autre domaine connexe;
- 10 ans d'expérience dans un rôle en ventes;
- Bilingue;
- Excellentes habiletés de communications et interpersonnelles;
- Expérience dans le domaine pharmaceutique et/ou médical est un atout;
- Disponible pour voyager à l'intérieur du Canada.

Ce que nous offrons

- Un généreux programme de commissions et bonus basé sur les résultats
- Un environnement de travail en croissance et en constante évolution
- Possibilité de développement de carrière
- Une gamme d'avantages sociaux et accès à la télémédecine

Hiring organization

Type d'emploi

Permanent, temps plein

Lieu d'emploi

Toronto, Ontario

Date de l'affichage

août 3, 2021

- Une contribution de l'employeur au REER allant jusqu'à 4%
- Programme de santé et bien-être