

## Représentant technique des ventes

Sainte-Julie, Québec

Fondée à Edmonton en 1990 et démontrant un engagement de longue date envers le service à la clientèle., Hi-Tech Seals est un chef de file canadien dans la distribution et la fabrication de joints d'étanchéité, de composants en caoutchouc et en plastique, Notre personnel travaille en étroite collaboration avec les clients pour trouver la meilleure solution pour les besoins d'étanchéité. Nous proposons une vaste gamme de joints et de produits connexes, ainsi que des capacités de fabrication sur mesure pour répondre aux besoins de nos clients. Au cours de nos 29 années d'activité, nous nous sommes développé à plusieurs endroits à travers le Canada et les États-Unis. Nous sommes fiers d'offrir un service à la clientèle supérieur et des produits qui vont au-delà des attentes de nos clients.

Chez Hi-Tech Seals, notre personnel constitue un avantage concurrentiel essentiel. Nous nous engageons à assurer le développement professionnel et la formation de nos employés et offrons plus de cinquante cours de formation à l'interne. De plus, Hi-Tech Seals encourage les programmes de formation externes permettant d'obtenir des certifications, des diplômes et d'autres formations utiles pour faciliter la progression des employés dans leur carrière et dans l'entreprise.

Rejoignez une entreprise qui excelle dans le développement et la responsabilisation des employés pour qu'ils atteignent leur plein potentiel.

### Synopsis du poste:

Le représentant technique des ventes est chargé de maintenir les activités existantes et d'accroître la pénétration du marché en introduisant de nouveaux produits et clients sur son territoire et dans l'entreprise; de générer des demandes de devis pour de nouveaux produits et atteindre des objectifs de ventes, de produits et de marges acceptables pour les attentes de la direction.

### Les responsabilités principales:

#### **Ventes**

- Rencontrer les comptes existant pour maintenir les activités en place et augmenter la part de marché au sein de ces comptes en introduisant de nouveaux produits et services.
- Faire preuve de professionnalisme, de diplomatie, de sensibilité et de tact pour présenter l'entreprise d'une manière positive.
- Des appels de vente sur de nouveaux comptes afin d'accroître la pénétration du marché.
- Faire appel à différents membres du personnel pour les comptes nouveaux ou existants.
- Utiliser de bonnes pratiques de gestion du territoire pour maximiser le temps consacré aux activités génératrices de revenus.
- Générer une demande de devis à partir d'appels de vente adressés à des clients existants et potentiels pour de nouveaux produits.
- Générez de nouveaux projets, les coordonnez avec l'ingénierie et les fournisseurs, et en assurer le suivi jusqu'à ce qu'ils soient complétés.



- Fournir une assistance technique avant la vente, une formation sur les produits et un service de soutien après-vente.
- Coordonner les réunions d'équipes pour discuter des objectifs et des stratégies pour le territoire.
- Coordination des devis et suit du projet avec les ventes internes.
- Remise en temps voulu des documents requis - dépenses, rapports mensuels, notes d'appel, journal des devis, prévisions, et planifications.
- Atteindre les objectifs de ventes, de produits et de marges acceptables en rapport aux attentes de la direction.
- Voyage occasionnel, selon les besoins, pour visiter les clients, les fournisseurs et suivre une formation.
- Améliorer continuellement les compétences de vente et la connaissance des produits au moyen de programmes éducatifs.
- Développer une compréhension approfondie des produits, des fonctions, des caractéristiques et des avantages de la société.
- Assister efficacement aux conférences, salons professionnels et autres activités de réseautage connexes.
- Assister à la réunion annuelle des ventes.

### **Général**

- Participer aux évaluations des risques sur les lieux de travail, aux enquêtes sur les incidents, aux réunions sur la sécurité, à la formation en matière de sécurité et à d'autres aspects des programmes de sécurité et de contrôle de la qualité de Hi-Tech Seals Inc. au besoin.
- Assister à des fonctions liées à l'industrie et aux clients.
- Autres tâches selon les besoins.

### **Éducation:**

Études postsecondaires, études techniques et expérience des ventes sont des atouts, mais nous sommes disposés à former la bonne personne pour ce poste. Une expérience dans la vente à des comptes de type réparation / fabrication industrielle avec des connaissances dans l'industrie du caoutchouc ou des plastiques serait souhaitable.

### **Caractéristiques et compétences:**

- Solides compétences en relations interpersonnelles et en communication.
- Forte aptitude en mécanique
- Maîtrise des compétences informatiques, y compris des applications Microsoft Office
- Solides compétences en résolution de problèmes
- Motivé
- Grand sens de l'organisation
- Excellente connaissance des contacts, des produits et des services de l'industrie
- Efficace pour persuader les autres
- Bonnes aptitudes mathématiques et capacités de mesure





Les candidats intéressés peuvent envoyer leur candidature à Janice Fraser, Hi-Tech Seals Inc., 9211 - 41 Avenue NW, Edmonton (Alberta) T6E 6R5 ou par courrier électronique à l'adresse [hr@hitechseals.com](mailto:hr@hitechseals.com)

Visitez notre site Web à l'adresse <http://www.hitechseals.com/careers>



## Technical Sales Representative

Ste. Julie, QC

Founded in Edmonton in 1990, Hi-Tech Seals is a leading Canadian seal, gasket, rubber and plastic component distribution and manufacturing company, with a longstanding commitment to customer service. Our staff works closely with customers to find the best solution for sealing needs. We offer an extensive line up of seals and seal related products, along with custom manufacturing capabilities to meet our customer's needs. Over our 29 years in business we have grown to multiple locations across Canada and the United States. We pride ourselves on providing superior customer service and products that go beyond our customer's expectations.

At Hi-Tech Seals our people are a key competitive advantage. We are committed to the professional development and education our employees and offer over fifty in-house training courses. In addition, Hi-Tech Seals encourages external training programs to achieve certifications, diplomas, degrees, and other beneficial courses to aid in employee's advancement in their career and the company.

Join a company that excels in developing and empowering employees to reach their potential.

### **Position Synopsis:**

The Technical Sales Representative is responsible for maintaining existing business and to increase market penetration by introducing new products and customers into their territory and to the company; generate request for quotes for new products and to achieve sales, product and margin goals acceptable to management expectations.

### **Primary Responsibilities:**

#### **Sales**

- Sales calls on existing accounts to maintain existing business and to increase market share within these accounts by introducing new products and services.
- Maintaining professionalism, diplomacy, sensitivity, and tact to portray the company in a positive manner.
- Sales calls on new accounts in order to increase market penetration.
- Calling upon a variety of different personnel within new or existing accounts.
- Use good territory management practices to maximize time spent on revenue generating activities.
- Generate request for quotes from sales calls to existing and prospective customers for new products.
- Generate new projects, coordinate those projects with engineering and suppliers, and follow through until the projects are complete.
- Provide pre-sales technical assistance and product education, and after-sales support service.
- Coordinate team meetings to discuss goals and strategies for the territory.
- Coordination of quotes and project follow up with inside sales.
- Timely submittals of required paperwork – expenses, monthly reports, call notes, quote log, forecasting, and planning.
- Achieve sales, product, and margin goals acceptable to management expectations.



- Occasional travel as required for visiting customers, suppliers, and training.
- Continually upgrade sales skills and product knowledge through educational programs.
- Developing an in-depth understanding of the company products, functions, features, and benefits.
- Effectively attending conferences, trade shows, and other related networking functions.
- Attending annual sales meeting.

### **General**

- Participate in worksite hazard assessments, incident investigation, safety meetings, safety training and other aspects of the Hi-Tech Seals Inc. safety and quality control programs as required.
- Attend industry/customer related functions.
- Other duties as required.

### **Education:**

Post-secondary education, technical schooling, and sales experience are assets, but we are willing to train the right individual for this position. Experience selling to industrial repair/manufacturing type accounts with knowledge in the rubber or plastics industry would be desirable.

### **Characteristics and Competencies:**

- Strong interpersonal skills and communication skills
- Strong mechanical aptitude
- Proficient computer skills, including Microsoft Office applications
- Strong problem solving skills
- Self motivated
- Strong organizational skills
- Excellent knowledge of industry contacts, products, and services
- Effective in persuading others
- Sound mathematical aptitude and measurement abilities

Interested applicants should submit their application to Janice Fraser, Hi-Tech Seals Inc., 9211 – 41 Avenue NW, Edmonton Alberta T6E 6R5 or email [hr@hitechseals.com](mailto:hr@hitechseals.com)

Visit our website at <http://www.hitechseals.com/careers>

