

Gestionnaire des ventes Golf/Commercial

Fonctions principales

Sous la direction du Directeur des ventes Québec, le gestionnaire des ventes commerciales est responsable de la vente de véhicules utilitaires, promenade et de luxe dans les secteurs d'activités commercial, industriel et institutionnel pour le territoire du Québec. Il aura comme principale responsabilité à titre de gestionnaire de compte, l'identification et le développement des opportunités d'affaires dans le but d'atteindre les objectifs de vente de l'entreprise. Il doit être en mesure de concevoir avec les clients les véhicules répondant à leurs besoins. Il est imputable des résultats de son secteur. Il assure une standardisation et qualité irréprochable des services offerts aux clients.

Responsabilités

- Assure un suivi au client (rencontres téléphoniques, réunions, déplacements, etc.);
- Monitore et dépose des soumissions optimales sur les appels d'offres via le Web;
- Configure les options des véhicules selon les besoins requis des clients;
- Met en place le calendrier des opportunités d'affaires (leads) pour augmenter le nombre d'opportunités converties en ventes pour l'entreprise;
- Démarche les opportunités de ventes potentielles;
- Maintient, améliore et met à jour le système d'archivage des opportunités d'affaires;
- Réalise des visites clients ciblées avec les gestionnaires décisionnels;
- Établit et maintient de bonnes relations d'affaires avec notre manufacturier dont nous sommes le distributeur, les clients, les fournisseurs, et l'ensemble de nos collaborateurs et partenaires;
- Atteint les objectifs de vente et les résultats convenus avec son directeur pour son secteur;
- Applique avec rigueur le contrôle de la qualité des documents de production et des outils de ventes et de développement des affaires;
- Participe au comité des ventes hebdomadairement;
- Répertoire les plaintes des clients relatives à sa fonction, accélère la résolution des problèmes de ces plaintes pour maximiser la satisfaction dans un délai très court et rends compte à la direction;

Compétences et comportements recherchés

- Diplôme en vente ou toute autre expérience pertinente;
- Expérience pertinente (5 ans) dans la représentation auprès d'une clientèle diverse;
- Excellentes capacités de communication, d'analyse et de prise de décision;
- Polyvalence et capacité à s'adapter rapidement aux changements;
- Solides compétences en négociation;
- Aptitude au travail d'équipe;
- Sens du service à la clientèle;
- Sens aigu de l'organisation;
- Bilinguisme (français et anglais parlés/écrits);
- À l'aise avec les outils Microsoft;
- Connaissance des voitures de golf/Utilitaire (un atout);
- Disposé(e) à se déplacer au Québec;

Transmettez sans tarder votre curriculum vitae à Rh@mobilicab.com

Daniel.vincelette@mobilicab.com