

Support technique aux ventes internationales

Sommaire du poste

Relevant du Vice-Président aux ventes internationales, le titulaire du poste aura à prendre en charge le support technique et logistique aux ventes internationales, à partir du siège social de l'entreprise situé au Québec. En relation avec les représentants aux ventes, principalement basés aux États-Unis, il aura à communiquer avec ceux-ci afin de leur transférer des pistes (Lead). De plus, il devra répondre aux demandes techniques des représentants et s'assurer de bien comprendre les besoins spécifiques de leurs divers clients potentiels. Il devra préparer les estimations des différents systèmes mécaniques en fonction des besoins spécifiques de chaque projet. Il devra également assurer le suivi et la relance des clients. Exceptionnellement, il pourrait être appelé à se déplacer, principalement aux États-Unis, afin de rencontrer des clients ou les représentants.

Responsabilités

- Évaluer les besoins spécifiques des clients
- Faire la sélection de composantes mécaniques répondant aux critères des différents projets
- Préparer les soumissions de systèmes mécaniques variés et faits sur mesure
- Répondre aux questions techniques des clients potentiels et des représentants aux ventes
- Assurer le suivi des soumissions et la relance des clients
- Faire la gestion des commandes clients
- Effectuer toutes autres tâches connexes
- Rédaction technique
- Prendre les appels des clients potentiels et des représentant aux ventes
- Participer au plan de développement stratégique des ventes
- Analyser la performance des divers représentants externes
- Développer le réseau de représentant externe

Exigences

- DEC en mécanique du bâtiment, génie civil, génie mécanique ou équivalent
- 5 à 10 ans d'expérience sur le marché du travail
- Esprit analytique, capable de travailler sous pression
- Fortes compétences en communication orale ou écrite
- Très bonne maîtrise du français et de l'anglais (oral et écrit)
- Maîtrise des logiciels de la suite Microsoft Office (Outlook, Word, Excel)
- Bonnes connaissances des systèmes de chauffage et de ventilation serait un atout
- Une bonne compréhension des réseaux de vapeur et de la mécanique des fluides serait un atout
- Passeport et permis de conduire valides (voyages aux États-Unis)

Description de l'entreprise

Maxi-Therm (www.maxi-therm.net) est une entreprise familiale, spécialisée en optimisation de réseaux de vapeur. La mission de Maxi-Therm est d'offrir des solutions simples et efficaces tout en promouvant l'utilisation de réseaux de vapeur basé sur des concepts innovateurs axés sur le développement durable.

Pour ce faire, Maxi-Therm assiste les firmes de génie-conseil en offrant un service complet de design et de fabrication de salles mécaniques utilisant comme principale source de chaleur la vapeur. Maxi-Therm offre des solutions économiques par l'entremise de divers produits brevetés nécessitant moins de composantes, des frais de maintenance allégés et des économies d'énergie substantielles aux utilisateurs.

Depuis 2004, Maxi-Therm s'est entendu avec 15 distributeurs pour couvrir des territoires aux États-Unis, notamment New-York, Nouvelle-Angleterre, Texas, Californie, Floride, Illinois, Ohio, Minnesota, Colorado, etc.

De plus, Maxi-Therm a développé une salle de formation qui sert aussi de laboratoire pour la recherche et le développement. Ce laboratoire a permis d'obtenir deux brevets canadiens et américains et un autre est en instance. Maxi-Therm est actuellement en pleine croissance et gagne du terrain en crédibilité et en notoriété, mais aussi en popularité.

« L'utilisation du genre masculin a été adoptée afin de faciliter la lecture et n'a aucune intention discriminatoire. »