

Spécialiste des ventes - Hygiène et fournitures de traite

Information générale

GEA Farm Technologies est un chef de file en matière d'équipement de traite et qualité du lait. Notre but est de fournir à notre clientèle les meilleurs équipements, produits d'hygiène et fournitures de traite afin de maximiser la production laitière. Notre gamme de produits comprend des solutions intégrées pour une production laitière de haute qualité, efficace et durable. Ceci inclut des solutions de traite automatisées et conventionnelles, la gestion de troupeau ainsi qu'une vaste gamme de produits d'hygiène et solutions chimiques pour favoriser la santé du pis et une production laitière de qualité supérieure.

Rôles et responsabilités

Le spécialiste des ventes - Hygiène et fournitures de traite est responsable des ventes pour le territoire de l'Ontario et l'ouest du Canada. Cette position représente les ventes et le marketing pour l'hygiène et les fournitures de traite uniquement pour ce territoire.

- Se concentre sur le support aux ventes pour l'hygiène, manchons trayeurs et fournitures de traite.
- Supporte les concessionnaires dans le service aux clients existants et apporte son aide à toutes les étapes du processus de vente.
- Augmente les ventes totales du territoire en aidant les concessionnaires à toutes les étapes du processus de vente, tels que la prospection avec l'équipe du concessionnaire et l'élaboration de stratégies de prix afin de gagner davantage de part de marché.
- Est responsable d'administrer les ventes de produits d'hygiène, manchons trayeurs et fournitures de traite ainsi que le programme de formation pour l'ensemble des concessionnaires de son territoire.
- Promouvoir la certification « Expert Care » auprès de ses concessionnaires.
- Doit acquérir et maintenir une connaissance approfondie de la gamme de produits.
- Responsable de signaler et évaluer tout problème de performance de produit.
- Aide les concessionnaires à connaître les produits d'hygiène et fournitures de traite, comparatif avec la compétition, comment faire une soumission et placer une commande.
- Communiquer avec les gestionnaires au moyen de rapports d'appels, de dépenses, de progression et prévisions de vente.
- Coordonner et maintenir des communications régulières avec les groupes de Recherche et Développement, Gestion de produit et Marketing afin de maintenir la meilleure synergie possible à l'intérieur de la compagnie.

- Faire le suivi rigoureux de l'offre de la compétition au point de vue de la portée, du prix, des parts de marché et profile du compétiteur et partager l'information avec les départements concernés.
- Analyser la satisfaction de la clientèle en parlant directement avec les clients, le groupe des ventes, le support technique et le gestionnaire de qualité. Définir les attentes du marché et de la clientèle et le signaler aux autres départements.
- Fournir aux concessionnaires l'information marketing, brochures, catalogues, prix, politiques de garantie ainsi que toute information relative à un changement de produit et mise à jour de politiques pour cette gamme de produits.
- Assister aux salons d'exposition lorsque nécessaire pour aider les concessionnaires ainsi qu'aux évènements corporatifs.

Profile et qualifications requises

- **3 à 5 ans d'expérience sur le marché du travail**
- Baccalauréat ou l'équivalent
- Démontre des aptitudes de leadership pour diriger les gens et obtenir des résultats
- Doit avoir de solides compétences organisationnelles et interpersonnelles
- Doit avoir des compétences de communication claires et concises
- Doit être un joueur d'équipe
- Il est nécessaire d'avoir de solides compétences informatiques
- 80% du temps peut être consacré au voyage dépendamment du lieu de résidence par rapport à l'emplacement des concessionnaires
- Doit être en mesure de voyager aux États-Unis
- Doit être compétent avec Microsoft Office et posséder des habiletés informatiques.